

**UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM GEOGRAFIA**

Felipe Heidrich Vicentim

**A INSERÇÃO DO CAPITALISMO NO NORTE DO PARANÁ: A
FORMAÇÃO DA BURGUESIA RURAL LOCAL**

Dissertação apresentada ao
Curso de Pós-Graduação em
Geografia da Universidade
Federal de Santa Catarina
(UFSC) como requisito parcial
para obtenção do grau de
Mestre em Geografia.

Orientador: Prof. Dr. Marcos
Aurélio da Silva

FLORIANÓPOLIS
2015

Ficha de identificação da obra elaborada pelo autor,
através do Programa de Geração Automática da Biblioteca Universitária da UFSC.

Vicentim, Felipe Heidrich

A inserção do capitalismo no Norte do Paraná : A formação da burguesia rural local / Felipe Heidrich Vicentim ; orientador, Marcos Aurélio da Silva - Florianópolis, SC, 2015.

333 p.

Dissertação (mestrado) - Universidade Federal de Santa Catarina, Centro de Filosofia e Ciências Humanas. Programa de Pós-Graduação em Geografia.

Inclui referências

1. Geografia. 2. Norte do Paraná. 3. Inserção do capitalismo. 4. Burguesia. I. Silva, Marcos Aurélio da. II. Universidade Federal de Santa Catarina. Programa de Pós-Graduação em Geografia. III. Título.

Folha de aprovação

Em memória de Lélío Vicentin, querido avô
e grande incentivador deste estudo.

Agradecimentos

Dedico este trabalho aos meus pais que sempre apoiaram a minha escolha por ingressar no mestrado, à minha família próxima pelo apoio e incentivo tanto nas horas de estudo quanto nas horas de descontração. À minha avó por sempre me receber de braços abertos em sua casa, servindo de base para realizar as entrevistas, e também preparar comidas que só os avós conseguem. Ao meu finado avô por me inspirar mesmo não estando mais entre nós, através de sua postura sempre firme e dedicada no realizar de seus mais simples afazeres, e também pelo constante apoio ao estudo. Aos demais parentes do Paraná que estavam sempre dispostos a me motivar realizando vários churrascos e passando perspectivas de quem mora na região há anos.

Aos professores que me acompanharam em algum momento durante o decorrer do trabalho e puderam contribuir direta ou indiretamente para realização deste, assim como ao meu orientador pelas horas dispensadas na correção do trabalho, pelo auxílio e conselhos nos momentos em que precisei, e também à banca pelas contribuições importantes que puderam melhorar ainda mais esse estudo.

A todos aqueles que contribuíram direta ou indiretamente para a confecção deste estudo, incluindo aí os entrevistados, os amigos, os colegas de trabalho – em especial os diretores e equipe pedagógica que me liberaram quando precisei – e todos que de alguma maneira possam ter contribuído. À Simone Venturin pela revisão ortográfica e, novamente, ao meu pai pelo auxílio com as entrevistas.

E, em especial, à Suzane Venturin que aturou minhas loucuras, paranoias e desesperos durante o desenrolar deste trabalho, e que transforma a minha vida todos os dias, tornando-a melhor, que me completa e entende; sem ela nada disso seria possível. Obrigado! Eu te amo!

Resumo e Palavras Chave

O presente trabalho busca entender como se deu a origem do capitalismo no norte central do Paraná. Este entendimento passa pela comparação com as vias de transição ao capitalismo, americana e prussiana. Com isso objetiva-se propor uma discussão que contribua para o aprimoramento dos estudos econômicos com viés agrário e mostrar que nada deve ser tratado como verdade absoluta. Partindo desse pressuposto o objetivo principal deste trabalho é compreender como se deu a configuração do capitalismo no setor primário local. E também, perceber quais foram os possíveis motivos para a concentração (ou desconcentração) fundiária e a formação de uma burguesia rural local. Para tanto se faz necessário um estudo de como ocorreu a colonização do Norte do Paraná concomitante ao processo de modernização da agricultura que estava se delineando no cenário nacional. Com isso, entender como se estruturou o setor agrário da região estudada percebendo sua evolução dentro do sistema capitalista até a sua atual forma. Desta forma, é possível fazer uma análise combinada da política e da economia local, procurando definir se os elementos propostos levaram ou não ao surgimento de uma burguesia rural.

Palavras Chave: Norte do Paraná, Inserção do Capitalismo, Burguesia Rural.

Abstract

This study seeks to understand how was the origin of capitalism in the central northern Parana. This understanding goes by comparison with the transition pathways to capitalism, American and Prussian. With this it is objected to propose a discussion that contributes to the improvement of economic studies with agricultural bias and show that nothing should be treated as absolute truth. From this perspective the main objective of this work is to understand how was the capitalist configuration in place primary sector. This, through the perception of the possible reasons for the concentration (or devolution) land and the formation of a local rural bourgeois. Therefore, it is necessary a study occurred as the colonization of northern Paraná concomitant to the process of agricultural modernization that was taking shape to the national scene. Thus understand how structured the agrarian sector of the study area, realizing its development within the capitalist system to its current form. Thus, it is possible to make a combined analysis of policy and local economy by seeking to determine whether the proposed elements led or not the emergence of a rural.

Keywords: North Paraná - Capitalism Insertion - Rural Bourgeoisie

LISTA DE ABREVIACÕES

ALCOPAR – Associação de Produtores de Bioenergia do Estado do Paraná

APRAM – Associação dos Produtores Rurais do Município Água do Manjolo

APROJAG – Associação dos Produtores Rurais de Jaguapitã

APROLEITE – Associação dos Produtores de Leite de Jaguapitã

BRATAC – Brazil Tokushoku Kaisha

BRAVIACO – Companhia Brasileira de Aviação e Comércio

BNDES – Banco Nacional do Desenvolvimento

CAI – Complexo Agroindustrial Brasileiro

CEASA – Centrais de Abastecimento do Paraná S/A

CLT – Consolidação das Leis Trabalhistas

CODEPAR – Companhia Paranaense de Desenvolvimento Econômico

COFERCATU – Cooperativa agroindustrial de Porecatu -PR

CONFEPAR – Confepar Agro-Industrial Cooperativa Central

CONSECANA-PR – Conselho dos Produtores de Cana-de-açúcar, Açúcar e Álcool do Estado do Paraná

CONSELEITE-PR – Conselho Paritário Produtores/Indústrias de Leite do Estado do Paraná

COPEL – Companhia Paranaense de Energia Elétrica

CTNP – Companhia de Terras do Norte do Paraná

CMNP – Comapanhia Melhoramentos do Norte do Paraná

EMATER-PR – Instituto Paranaense de Assistência Técnica e Extensão Rural

EMBRAPA – Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária

EMBRATER – Empresa Brasileira de Assistência Técnica e Extensão Rural.

FAEP – Federação de Agricultura do Estado do Paraná

GERCA – Grupo Executivo da Racionalização da Cafeicultura

IAP – Instituto Ambiental do Paraná

IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística

PND – Plano Nacional de Desenvolvimento

PETROBRAS – Petróleo Brasileiro A.S.

PR – Paraná

PROAGRO – Programa de Garantia da Atividade Agropecuária

PRONAF – Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar

SANEPAR – Companhia de Saneamento do Paraná

SIALPAR – Sindicato da Indústria de Fabricantes de Álcool do Estado do Paraná

SIAPAR – Sindicato da Indústria do Açúcar no Estado do Paraná

SNCR – Sistema Nacional de Crédito Rural

TELEPAR – Telecomunicação do Paraná S.A.

UEL – Universidade Estadual de Londrina

UFPR – Universidade Federal do Paraná

UHT – *Ultra-High Temperature*

LISTA DE FIGURAS

Figura 1: Localização da área de estudo no território brasileiro.	19
Figura 2: Área de estudo.	20
Figura 3: Representação das áreas de colonização dirigida e não dirigida no norte do Paraná. Fonte: MÜLLER, 2007.	42
Figura 4: Ferrovias e rodovias no Paraná.....	54

LISTA DE TABELAS

Tabela 1: Área dos imóveis rurais em Londrina-PR 1940 e 1950.	63
Tabela 2: Valor adicionado fiscal segundo ramos de atividade em Astorga – 2013.	100
Tabela 3: Estabelecimentos agropecuários e área segundo as atividades econômicas em Astorga – 2006.....	100
Tabela 4: Estabelecimentos agropecuários e área segundo a condição do Produtor em Astorga – 2006.	101
Tabela 5: Área colhida, produção, e valor da produção agrícola por tipo de cultura em Astorga – 2013.	101
Tabela 6: Efetivo de pecuária e aves em Astorga – 2013.....	102
Tabela 7: Produção de Origem Animal em Astorga – 2013.....	103
Tabela 8: Valor adicionado fiscal segundo ramos de atividade em Centenário do Sul – 2013.	116
Tabela 9: Estabelecimentos agropecuários e área segundo as atividades econômicas em Centenário do Sul – 2006.	116
Tabela 10: Estabelecimentos agropecuários e área segundo a condição do Produtor em Centenário do Sul – 2006.	116
Tabela 11: Área colhida, produção, e valor da produção agrícola por tipo de cultura em Centenário do Sul – 2013.	117
Tabela 12: Efetivo de pecuária e aves em Centenário do Sul – 2013 .	118
Tabela 13: Produção de Origem Animal em Centenário do Sul - 2013.	118
Tabela 14: Valor adicionado fiscal segundo ramos de atividade em Guaraci – 2013.	122

Tabela 15: Estabelecimentos agropecuários e área segundo as atividades econômicas em Guaraci – 2006.	122
Tabela 16: Estabelecimentos agropecuários e área segundo a condição do Produtor em Guaraci - 2006.....	123
Tabela 17: Área colhida, produção, e valor da produção agrícola por tipo de cultura em Guaraci – 2013.	123
Tabela 18: Efetivo de pecuária e aves em Guaraci – 2013	124
Tabela 19: Produção de Origem Animal em Guaraci – 2013.	124
Tabela 20: Valor adicionado fiscal segundo ramos de atividade em Miraselva – 2013.....	127
Tabela 21: Estabelecimentos agropecuários e área segundo as atividades em Miraselva – 2006.....	127
Tabela 22: Estabelecimentos agropecuários e área segundo a condição do Produtor em Miraselva – 2006.....	128
Tabela 23: Área colhida, produção, e valor da produção agrícola por tipo de cultura em Miraselva – 2013.....	128
Tabela 24: Efetivo de pecuária e aves em Miraselva – 2013	129
Tabela 25: Produção de Origem Animal em Miraselva – 2013.....	129
Tabela 26: Valor adicionado fiscal segundo ramos de atividade em Munhoz de Melo – 2013.....	138
Tabela 27: Estabelecimentos agropecuários e área segundo as atividades econômicas em Munhoz de Melo – 2006.	138
Tabela 28: Estabelecimentos agropecuários e área segundo a condição do Produtor em Munhoz de Melo – 2006.	138

Tabela 29: Área colhida, produção, e valor da produção agrícola por tipo de cultura em Munhoz de Melo – 2013.....	139
Tabela 30: Efetivo de pecuária e aves em Munhoz de Melo – 2013...	140
Tabela 31: Produção de Origem Animal em Munhoz de Melo – 2013.	140
Tabela 32: Valor adicionado fiscal segundo ramos de atividade em Pitangueiras – 2013.	148
Tabela 33: Estabelecimentos agropecuários e área segundo as atividades econômicas em Pitangueiras – 2006.	148
Tabela 34: Estabelecimentos agropecuários e área segundo a condição do Produtor em Pitangueiras – 2006.	149
Tabela 35: Área colhida, produção, e valor da produção agrícola por tipo de cultura em Pitangueiras – 2013.	149
Tabela 36: Efetivo de pecuária e aves em Pitangueiras – 2013.....	150
Tabela 37: Produção de Origem Animal em Pitangueiras – 2013.	150
Tabela 38: Valor adicionado fiscal segundo ramos de atividade em Rolândia – 2013.	152
Tabela 39: Estabelecimentos agropecuários e área segundo as atividades econômicas em Rolândia – 2006.....	152
Tabela 40: Estabelecimentos agropecuários e área segundo a condição do Produtor em Rolândia – 2006.....	153
Tabela 41: Área colhida, produção, e valor da produção agrícola por tipo de cultura em Rolândia – 2013.....	154
Tabela 42: Efetivo de pecuária e aves em Rolândia – 2013.....	155
Tabela 43: Produção de Origem Animal em Rolândia – 2013.....	155

Tabela 44: Valor adicionado fiscal segundo ramos de atividade em Jaguapitã – 2013.	163
Tabela 45: Estabelecimentos agropecuários e área segundo as atividades econômicas em Jaguapitã – 2006.....	163
Tabela 46: Estabelecimentos agropecuários e área segundo a condição do Produtor em Jaguapitã – 2006.....	164
Tabela 47: Área colhida, produção, e valor da produção agrícola por tipo de cultura em Jaguapitã – 2013.....	164
Tabela 48: Efetivo de pecuária e aves em Jaguapitã – 2013.....	165
Tabela 49: Produção de Origem Animal em Jaguapitã – 2013.....	165
Tabela 50: Dados referentes ao Seguro Rural de 2009.	188

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	17
2. GÊNESE DO CAPITALISMO: O PROCESSO HISTÓRICO NORTE PARANAENSE	34
2.1. <i>Do empírico ao teórico: buscando uma interpretação</i>	61
3. A MODERNIZAÇÃO DA AGRICULTURA E SUAS CONSEQUÊNCIAS	66
3.1. <i>O processo de produção e desenvolvimento do capital comercial</i>	66
3.2. <i>A modernização da agricultura e a transição para o capital industrial</i>	71
3.3. <i>Transformações iniciadas com a modernização: Políticas estruturadoras</i>	83
3.4. <i>Reflexos das mudanças: A entrada dos grandes capitais e grandes grupos na agricultura</i>	85
4. CONFIGURAÇÃO DO SETOR PRIMÁRIO DO NORTE DO PARANÁ: ATORES E PROCESSOS	97
4.1. <i>Astorga</i>	100
4.1.1. Celso Geraldo Lima	103
4.1.2. José Aurélio de Carli	105
4.1.3. Laudemir Campiollo	107
4.1.4. Roberto Zafallon	109
4.2. <i>Centenário do Sul</i>	115
4.2.1. Walter Ferreira de Lima	119
4.3. <i>Guaraci</i>	121
4.3.1. José Aparecido Ferreti Barzan	125
4.4. <i>Miraselva</i>	126
4.4.1. Guino Tonin	130

4.4.2.	Pascoalina Neri Faria -----	131
4.4.3.	Vanderlei Pelaquim -----	133
4.5.	<i>Munhoz de Melo</i> -----	137
4.5.1.	Izair Gutierrez -----	141
4.5.2.	Marcos Sérgio Brizotto -----	144
4.6.	<i>Pitangueiras</i> -----	147
4.6.1.	Rubens de Jesus Teixeira da Costa -----	151
4.7.	<i>Rolândia</i> -----	152
4.7.1.	Carlos Baldrassi -----	156
4.7.2.	Hermenegildo Prete -----	158
4.7.3.	Pedro Paño da Silva -----	159
4.8.	<i>Jaguapitã</i> -----	162
4.8.1.	Antônio Silva de Almeida -----	166
4.8.2.	Célio Nobrega -----	167
4.8.3.	Elpídio Brasil Rui -----	168
4.8.4.	José Maria Botelho -----	170
4.8.5.	Manoel Pinheiro -----	173
4.8.6.	Nelson Vicente Rodriguez -----	174
4.8.7.	Osvaldo Marques de Oliveira -----	175
5.	DELINEANDO CONCLUSÕES: A FORMAÇÃO DA	
	BURGUESIA RURAL NORTE PARANAENSE -----	177
6.	CONSIDERAÇÕES FINAIS -----	204
7.	REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS -----	211
8.	APÊNDICE -----	219

1. INTRODUÇÃO

O Norte do Paraná, segundo Padis (2006) e Fresca (2007), teve, em relação a outras localidades do Brasil, colonização realizada tardiamente, principalmente pela dificuldade de acesso. A intensificação da ocupação ocorreu por volta das décadas de 1920 e 1930, pelo deslocamento dos cafezais paulistas para o estado do Paraná, além da entrada de companhias colonizadoras, privadas e estatais, já atuantes no mesmo estado. O processo de ocupação foi acentuado pelo desenvolvimento industrial de São Paulo, que necessitava de grandes quantidades de matéria-prima, e, assim, absorvia grande parte da produção da região em questão – tanto de café, quanto os produtos de lavouras temporárias e ainda de pecuária (não restrita somente a gado). Não tardou e muitos grupos empresariais, aproveitando-se da abundância de matéria-prima e da ausência de prestadoras de serviços, surgiram no norte paranaense, sendo que grande parte eram provenientes de capitais locais¹ – formados em decorrência do sucesso de parte dos pioneiros que colonizaram a região.

A colonização do norte paranaense, segundo Fresca (2007), ocorreu em quatro etapas. A primeira foi dos anos 1850 a 1899, com a Colônia Militar de Jataí, onde as cidades eram fundadas por fazendeiros que cediam lotes para a construção de prédios públicos, igrejas, entre outras edificações. As fazendas possuíam cultivos variados, visto que nessa época o café ainda não havia adentrado massivamente ao estado. A segunda etapa estendeu-se entre 1900 e 1929, como avanço da cafeicultura em direção ao oeste, baseada no regime de colonato. Neste período surgiram as primeiras concessões de terras com cidades planejadas. A terceira etapa, de 1930 a 1945, foi marcada pelos grandes projetos de loteamentos organizados – por companhias privadas e

¹ Um exemplo de capital oriundo do norte do Paraná é o da empresa de transportes Viação Garcia. Sua constituição se deu no início da ocupação do norte do Paraná, em 1934, quando nos primeiros anos de atividade a Companhia de Terras do Norte do Paraná, passa o setor de transporte para o comando do um mecânico alemão, Matias Heim. Este se junta ao imigrante espanhol Celso Garcia Cid e criam a empresa de transportes Heim e Garcia. Em 1937, com a saída de Heim, Celso Garcia associa-se a José Garcia Villar – também espanhol – e fundam a Empresa Rodoviária Garcia e Garcia, expandindo suas operações, modernizando a frota e ampliando o número de linhas. Com o passar dos anos a companhia cresceu e em 2010 passa a ser administrada pelo Grupo Luft Logistics (CMNP, 1975, VIAÇÃO GARCIA, 2013).

também pela ação estatal direta² – de acordo com vias de acesso (Ferrovias e Rodovias), com destaque para ação privada da Companhia de Terras do Norte do Paraná (CTNP)³ Seu marco foi a fundação do povoado que daria origem a cidade de Londrina no ano de 1929. A colonização passou a ser baseada, então, no custo-benefício. Neste período algumas ações estaduais de colonização também foram feitas, como Jaguapitã e Içara (distrito de Astorga) entre outras. A última etapa de ocupação ocorreu após 1945, com a participação da CTNP e outras companhias de colonização menores. Seguiu os moldes da terceira etapa onde a pequena produção mercantil atuava como força econômica e social.

A área estudada corresponde especificamente a municípios localizados no Norte Central do Paraná. (Figura 1) Como esta classificação, do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), contém muitos municípios, foram escolhidos aqueles que contemplam uma diversidade ampla, envolvendo os colonizados diretamente por ação estatal – como Jaguapitã e o distrito de Içara – e outros com colonização via iniciativa privada, através de companhias colonizadoras – casos de Rolândia, Astorga. Além destes agentes colonizadores na região, principalmente entre Jaguapitã e Centenário do Sul, houve ação de colonização espontânea, ou seja, pessoas que tomavam posse das terras sem documentação, conhecidos como posseiros, fato este que gerou inúmeros conflitos por terras. Sendo assim, foram escolhidos para estruturar o trabalho de entrevistas a campo os municípios de: Astorga, Centenário do Sul, Guaraci, Miraselva, Rolândia, Munhoz de Melo, Pitangueiras, Jaguapitã⁴ (Figura 2). Outro fator que contribuiu para a escolha do município foi a ligação familiar com a cidade de Jaguapitã, então, como um facilitador da pesquisa, foram escolhidos municípios limítrofes com esta cidade.

Durante o trabalho, ao mencionar a região, não será atribuída nenhuma nomenclatura evitando assim cair no erro de regionalizar uma região arbitrariamente, isto porque estes municípios foram escolhidos de forma a contemplar os motivos já citados e não porque os mesmos fazem parte de um *cluster* local ou que tenham uma vocação para o setor

² Feita pelo governo do Estado do Paraná.

³ Esta companhia teve seu nome alterado para Companhia de Melhoramentos do Norte do Paraná devido a venda para um grupo brasileiro, os detalhes serão tratados ao longo do texto.

⁴ No 3º capítulo haverá uma descrição detalhada das características de cada um dos municípios escolhidos.

primário, assim serão apenas abordados como área de estudo ou estudo de caso.

A metodologia para o desenvolvimento deste trabalho está baseada na análise marxista, e sua constante busca por perceber a totalidade de um fenômeno, e para isso, aborda-se a essência do fenômeno buscando compreender as relações sociais da área de estudo, para depois conseguir delinear algo que tenha sua aparência muito próxima a realidade do local.

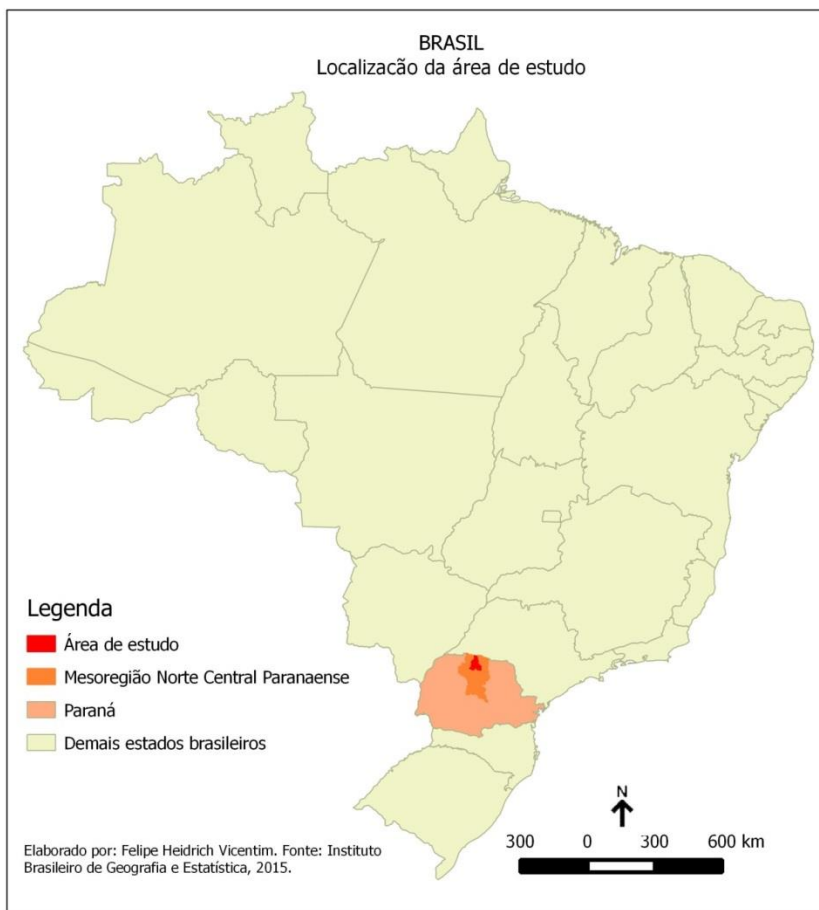


Figura 1: Localização da área de estudo no território brasileiro.

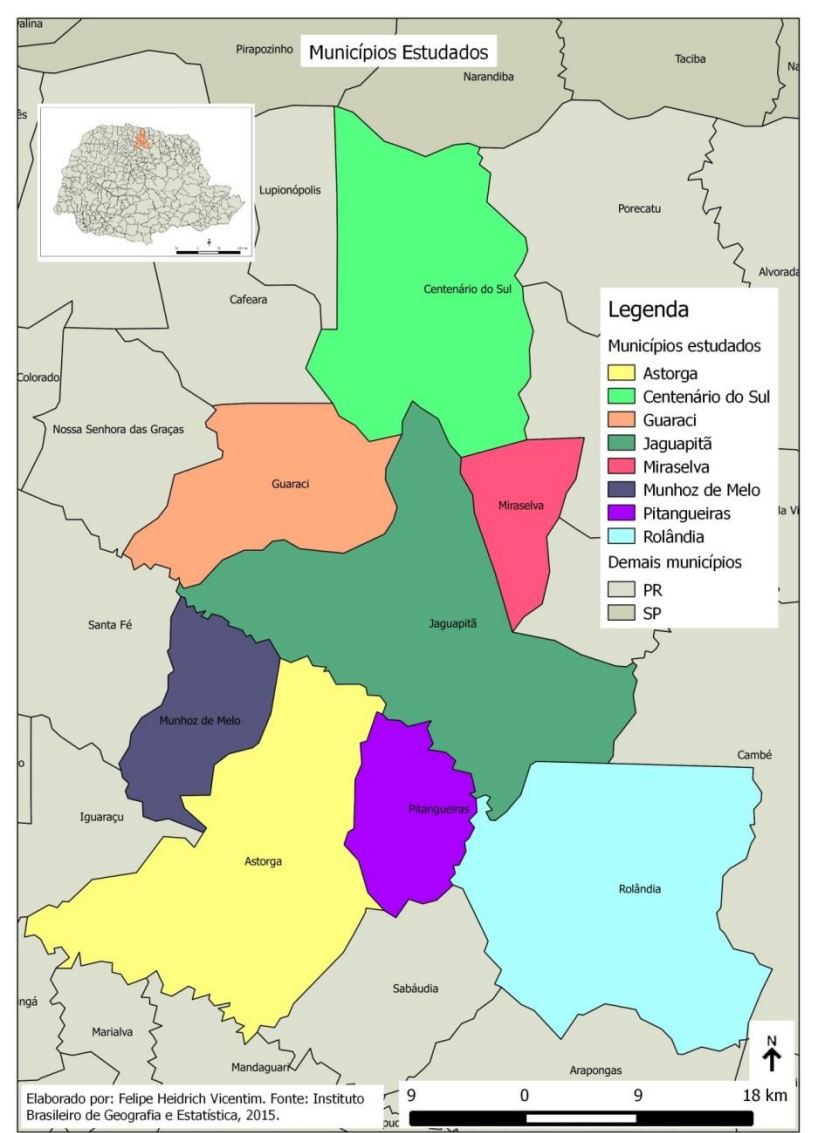


Figura 2: Área de estudo.

A fundamentação teórica se baseia na pesquisa empírica (levantamento de dados), que consistirá em buscar dados referentes a

região através da revisão bibliográfica. Estes foram encontrados em livros, revistas acadêmicas (periódicos), anais de encontros acadêmicos, dissertações, teses, artigos, jornais, além da utilização de dados prontos fornecidos pelo IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística), pelo RAIS (Relação Anual de Informações Sociais) e pelo Instituto Paranaense de Desenvolvimento Econômico E Social (IPARDES).

A pesquisa empírica, ou levantamento de dados, foi feita com dados primários colhidos nos municípios estudados através de entrevistas a produtores locais com questionamentos definidos junto com o orientador, e ainda com visitas a propriedades. Os dados já obtidos durante o trabalho de conclusão de curso também foram utilizados⁵, ora confirmando os resultados apresentados, ora reinterpretando algo que não tenha sido aprofundado. As entrevistas foram gravadas e transcritas para que nada comentado durante as conversas fosse perdido. Durante a entrevista para estabelecer um “clima mais informal” convidei meu pai para participar algumas vezes, procurando minimizar algum constrangimento que o gravador pudesse causar no entrevistado.

No total foram feitas 22 entrevistas, de acordo com a disponibilidade de cada entrevistado. Em geral o contato foi feito via sindicato patronal. O local variou entre a própria sede do sindicato e a propriedade do entrevistado. Apesar da maioria das entrevistas terem sido realizadas com os proprietários das terras, não houve prioridade neste nicho, entrevistando alguns funcionários conforme disponibilidade. Os sindicatos dos trabalhadores rurais dos municípios não foram procurados devido a pequena disponibilidade de tempo, pois as entrevistas foram realizadas no decorrer de duas semanas.

O presente trabalho busca entender como se deu a origem do capitalismo no norte central do Paraná. Este entendimento passa pela comparação com as vias de transição ao capitalismo, americana e prussiana. Com isso objetiva-se propor uma discussão que contribua para o aprimoramento dos estudos econômicos com viés agrário e mostrar que nada deve ser tratado como verdade absoluta. Partindo desse pressuposto o objetivo principal deste trabalho é compreender como se deu a configuração do capitalismo no setor primário local. E também, perceber quais foram os possíveis motivos para a concentração (ou desconcentração) fundiária e a formação de uma burguesia rural local. Para tanto se faz necessário um estudo de como ocorreu a colonização do Norte do Paraná concomitante ao processo de modernização da

⁵ Como, por exemplo, as entrevistas feitas com produtores rurais no município de Jaguapitã.

agricultura que estava se delineando no cenário nacional. Com isso, entender como se estruturou o setor agrário da região estudada percebendo sua evolução dentro do sistema capitalista até a sua atual forma. Desta forma, é possível fazer uma análise combinada da política e da economia local, procurando definir se os elementos propostos levaram ou não ao surgimento de uma burguesia rural.

Como o trabalho abordará constantemente a noção de desenvolvimento econômico, faz-se necessário uma rápida explanação a respeito da evolução do conceito com base em variadas linhas de pesquisa que estudam a respeito do tema. O conceito de desenvolvimento, assim como demais conceitos, vem passando por diversas modificações e a cada publicação passam a existir novas concepções. Segundo Maluf (2000), foi a partir de meados da década de 1970 que este conceito se torna mais evidente pela ação dos governos para o desenvolvimento econômico em regiões. Deste modo, o mesmo autor revela uma preocupação com o desenvolvimento econômico e a equidade social através de análises do caso Latino Americano. Além disso, demanda atenção para o fato de existirem conceitos de desenvolvimento econômico muito ligados a um modelo euro centrista, e que para o autor, deve-se haver um conceito elaborado a partir da análise do caso brasileiro.

Dentre os conceitos citados por Maluf (2000), podem-se destacar os de Hirschman (1971), Sen (1988), Escobar (1995) e Rahnema (1997). O primeiro autor compreende desenvolvimento como um conceito aberto, cognitivo, que possibilita maiores soluções para o crescimento econômico e social. Para Sen (1988), que adota um estilo mais formal, o conceito é reconhecido como incompleto com relação a seus fins, sendo que o mesmo representa apenas uma parcela do processo. Já Escobar (1995), sugere o fim do conceito de desenvolvimento e propõem que a cultura e a história de uma sociedade sejam levadas em consideração como objetivo central dos projetos de uma sociedade. Rahnema (1997) segue o argumento do último autor e afirma que, para o desenvolvimento de um país, é necessário superar paradigmas que dizem respeito ao Estado-nação, de que o desenvolvimento econômico seja o fator preponderante para todo e qualquer desenvolvimento e superar, também, o consumismo (diferente de consumo).

Sendo assim, Maluf (2000) propõem que, para o conceito de desenvolvimento, seja adotado a definição de que o mesmo deve ser um “processo sustentável de melhoria da qualidade de vida de uma sociedade, com os fins e os meios definidos pela própria sociedade que está buscando ou vivenciando este processo” Maluf (2000, p. 47).

Afirma também que ações localizadas não geram desenvolvimento por si só e nem diminuem a desigualdade social.

Segundo Maluf (2000) a avaliação dos modelos de desenvolvimento econômico é incorreta, pois considera somente a renda, a superação do atraso, a desigualdade, níveis de pobreza. Por isso, prefere que a essa perspectiva seja adicionada uma análise de desenvolvimento que seja qualitativa – ou seja, considerando cultura, instituições, pessoas, natureza – pois remetem a uma ideia de totalidade de uma sociedade. Sendo assim considera que não há como implementar novos padrões econômicos e culturais em uma sociedade com uma cultura enraizada. Deste modo, para que o desenvolvimento seja ideal, deve-se analisar cada uma das diversidades da realidade local.

Partindo de outras perspectivas, observa-se em Santos (2003) a consideração sobre a construção histórica da sociedade para especificar como a mesma se desenvolve, a fim de suprir as necessidades geradas pelo modo de Produção Capitalista, uma vez que este está sempre em ampla modificação. Para este autor ocorre uma especialização espacial onde os serviços – aparelho bancário, comercial, administrativo e meios de armazenamento e transporte – se concentram em locais, cidades, no entanto, suas atividades não necessariamente se concentram ali e podem ocorrer em locais diferentes.

O Sistema Capitalista, exatamente por não ser estático, necessita de diversas “revoluções”. Estas representam

(...) uma nova reordenação espacial das atividades, com a transferência de capital para aquelas suscetíveis de garantir, nas novas condições, uma taxa de lucro mais elevada (SANTOS 2003, p. 145).

Deste modo, a especialização geográfica seria capaz de aumentar os lucros com a redução do valor trabalho, possibilitando uma massificação do capital e uma fixação de seus ideais (SANTOS, 2003).

Segundo Santos (2003), o planejamento regional seria uma tentativa de resolver as desigualdades no espaço, através da injeção de capitais para a criação de empregos. No entanto, mesmo que o Sistema Capitalista atinja seu ápice em um dado momento, os excedentes não seriam distribuídos de maneira igual e assim não haveria a paridade das condições de vida das pessoas. Isto ocorre porque o excedente, que deveria ser distribuído, sempre se transforma em lucro e para que esta distribuição fosse possível, deveria ser criada uma nova concepção de sociedade, com outra distribuição política, espacial e econômica. Nesta nova concepção, o capital acumulado deveria ter uma utilização social

cujo objetivo central seria o bem estar e não o lucro, e ainda, sua aplicação deveria ser regida pelo Estado.

Para Rangel (1985; 1989), o desenvolvimento das sociedades ocorre de maneira geral por dois motivos, mudanças evolutivas – quantitativas – e revolucionárias – qualitativas. Estas ocorrem somente quando se somam as condições necessárias formando sempre sociedades que se diferem em algumas características. A partir desta conjuntura, uma sociedade começa a se desenvolver em alguns setores, enquanto outros se mantêm estagnados. Para que os estagnados possam crescer se faz necessária a aplicação dos lucros das atividades econômicas mais desenvolvidas nos setores atrasados. Deste modo, contornar-se-iam crises geradas pela superprodução de certo setor com a evolução de outras atividades. Estes investimentos deveriam ser incentivados e controlados pelo Estado a fim de uma regulação mais intensa dos recursos.

Outro conceito bastante comentado e abordado quando se fala de setor primário no Brasil e no mundo é o conceito de agricultura familiar. A definição utilizada no presente trabalho, está amparada na Lei Federal nº 11.326, de 24 de julho de 2006, que define, em seu artigo 3º:

(...) agricultor familiar e empreendedor familiar rural aquele que pratica atividades no meio rural, atendendo, simultaneamente, aos seguintes requisitos:

I - não detenha, a qualquer título, área maior do que 4 (quatro) módulos fiscais;

II - utilize predominantemente mão de obra da própria família nas atividades econômicas do seu estabelecimento ou empreendimento;

III - tenha percentual mínimo da renda familiar originada de atividades econômicas do seu estabelecimento ou empreendimento, na forma definida pelo Poder Executivo; (Redação dada pela Lei nº 12.512, de 2011)

IV -dirija seu estabelecimento ou empreendimento com sua família.

§ 1º O disposto no inciso I do caput deste artigo não se aplica quando se tratar de condomínio rural ou outras formas coletivas de propriedade, desde que a fração ideal por proprietário não ultrapasse 4 (quatro) módulos fiscais.

§ 2º São também beneficiários desta Lei:

I - silvicultores que atendam simultaneamente a todos os requisitos de que trata o caput deste

artigo, cultivem florestas nativas ou exóticas e que promovam o manejo sustentável daqueles ambientes;

II - aquicultores que atendam simultaneamente a todos os requisitos de que trata o caput deste artigo e explorem reservatórios hídricos com superfície total de até 2 ha (dois hectares) ou ocupem até 500m³ (quinhentos metros cúbicos) de água, quando a exploração se efetivar em tanques-rede;

III - extrativistas que atendam simultaneamente aos requisitos previstos nos incisos II, III e IV do caput deste artigo e exerçam essa atividade artesanalmente no meio rural, excluídos os garimpeiros e faiscadores;

IV - pescadores que atendam simultaneamente aos requisitos previstos nos incisos I, II, III e IV do caput deste artigo e exerçam a atividade pesqueira artesanalmente.

V - povos indígenas que atendam simultaneamente aos requisitos previstos nos incisos II, III e IV do caput do art. 3º; (Incluído pela Lei nº 12.512, de 2011)

VI - integrantes de comunidades remanescentes de quilombos rurais e demais povos e comunidades tradicionais que atendam simultaneamente aos incisos II, III e IV do caput do art. 3º. (Incluído pela Lei nº 12.512, de 2011)

Entretanto, por essa definição não abranger uma gama de condições e excluir um grande percentual de produtores que poderiam ser considerados familiares e não o são, se basear num sistema de tamanhos de propriedades, que são definidos por módulos fiscais e estes por sua vez serem definidos a revelia por cada estado da federação, por desconsiderar a produtividade de cada produtor em sua relação produtiva, adotou-se neste trabalho a nomenclatura pequeno produtor, referindo-se sempre a quantidade de sua produção cruzada com o tamanho das propriedades, ou seja, não se considera somente os módulos fiscais, mas também os cruza com a capacidade de produção de cada propriedade.

A esse respeito, para auxiliar na compreensão de como se deu a inserção do capitalismo no Norte do Paraná, uma breve revisão sobre as vias de transição do feudalismo para o capitalismo na Europa será feita,

explicitando a via americana de transição ao capitalismo e a via prussiana.

A via prussiana de transição ao capitalismo tem como principal característica a conservação da elite aristocrata feudal no comando do novo sistema econômico, sendo que a antiga propriedade fundiária, característica marcante do feudalismo, continua existindo e aos poucos vai se capitalizando (LENIN, 1998).

De acordo com Marx (1987) o modelo de transição prussiano se diferenciou dos modelos da Inglaterra e da França por muitos motivos. A burguesia prussiana, pertencente ao sistema econômico emergente, não enfrentou a aristocracia feudal, pelo contrário, desejava aliar-se aos rivais, e, entretanto, foi levada, pelo povo, ao poder, sendo que ela não os liderou, mas deixou-os lutarem por ela. Esta burguesia que toma o poder é arcaica e conservadora, não ocorrendo mudanças drásticas na estrutura social, mas a manutenção das velhas classes dominantes no poder. Além disso, ocorreu um aumento de poder da província prussiana em detrimento ao resto das províncias alemãs, sendo que nestas a transição do feudalismo para o capitalismo aconteceu ao mesmo tempo e também gerou disputas pelo poder.

Em um primeiro momento a aliança entre aristocracia feudal e burguesia, que não era total, não gerou a união do país, mas sim o contrário, a burguesia rivalizava tanto com o povo como com a antiga classe dominante, e quando tomava partido acabava seguindo a velha sociedade. Esta revolução mascarou aspectos da antiga sociedade, renovando alguns interesses, mas não a ponto de mudá-los totalmente, principalmente os da velha sociedade dominante (MARX, 1987).

A liberação dos camponeses alemães ocorreu de 1783 a 1850. A Prússia decretou o fim da servidão em 1807 e em 1830 quase todas as províncias alemãs já haviam “libertado” seus camponeses, com exceção do leste, onde a prática se estendeu até 1850. Essa demora é uma das causas do atraso da transição alemã, associada às rivalidades entre as províncias. O caminho para a união só foi possível com a criação do *Zollverein*⁶ em 1834, iniciando o processo de união das províncias, que ocorreu em 1871, favorecendo posteriormente a industrialização do país (NIVEAU, 1969).

A Itália, assim como a Alemanha, contava com uma rivalidade sócio-territorial muito grande, principalmente entre o Norte – industrial – e o Sul – agrícola. Esta rivalidade era tamanha, que os sulistas eram

⁶ União aduaneira entre as províncias que estabelecia relações comerciais com taxas menores que as da Inglaterra e de outros países.

vistos como um atraso ao desenvolvimento italiano. A transição foi marcada pelo transformismo político, onde o grupo político dos moderados⁷ já dominava o país mesmo não estando no poder. Os intelectuais deste grupo dominante persuadiam, em um primeiro momento, indivíduos importantes do outro grupo, o partido de ação, e assim conseguiam manipulá-los, atraindo mais nomes para o seu lado. Devido a esta influência o partido de ação italiano não conseguiu elaborar reformas que atendessem melhor a população, estando estes sempre presos aos intelectuais tradicionais (GRAMSCI, 2002).

Esta situação marcou a revolução italiana como uma *revolução sem revolução*, uma *revolução passiva*, que ocorreu lentamente. Isto porque as lideranças intelectuais, não queriam se indispor com o norte industrial ou o sul agrícola. A partir de meados do século XVIII, o governo, liderado por Crispi, tentaria unir a Itália com a ajuda da monarquia, baseado nas razões dinásticas para a união. Aliou-se aos latifundiários sulistas e também aos industriais piemonteses, adotando medidas protecionistas para auxiliá-los colocando o *Mezzogiorno* e as ilhas comerciais em crise (GRAMSCI, 2002).

Além disso, o governo, através de uma política imperialista, para defesa dos latifundiários, prometeu terras para os camponeses em suas colônias africanas, já que na Itália não havia mais áreas devolutas, e uma reforma agrária era impensável diante de um pacto conservador. Com essa promessa conseguiu agradar os grupos sociais dos menos abastados, principalmente os camponeses do *mezzogiorno*, entretanto desagradou os capitalistas setentrionais que achavam que o investimento de somas de dinheiro (emprestadas, pois a Itália não tinha recursos) não deveriam ser aplicadas fora do país (GRAMSCI, 2002).

O desenvolvimento italiano era difícil, principalmente pela grande diversidade cultural encontrada na Itália. Havia imigrantes de variadas regiões da Europa, o que instigava o ódio entre as parcelas da população. O norte e o sul estavam sempre em conflito, causados, muitas vezes, por intrigas políticas na busca pelo poder. Este fato chegou ao ponto de que os nortistas acharam que o não desenvolvimento do sul italiano se dava por razões inerentes àquela população; esqueciam o fato de que a unidade italiana não era igualitária, o norte sugava os recursos do sul e enriquecia, fazendo com que seu desenvolvimento

⁷ Os moderados eram as pessoas mais influentes, ou seja, donos de indústrias ou administradores, políticos e grandes proprietários de terras e etc., possuíam caráter tradicional (GRAMSCI, 2002).

econômico-industrial fosse baseado no empobrecimento da economia e agricultura meridional (GRAMSCI, 2002).

Para que uma revolução burguesa ocorra de maneira mais completa, a classe dominante tem que organizar-se a ponto de excluir a antiga classe feudal do poder, ou seja, tirá-la do controle político. (GRAMSCI, 2002) Na Itália este fato não aconteceu, além de não ter sido realizada nenhuma reforma agrária, em virtude disso as velhas classes se mantêm no poder. Mesmo fato ocorreu com a Alemanha, onde os burgueses assumiram o controle econômico-industrial, ao mesmo tempo que os remanescentes feudais permaneceram com o controle político, com grande influência no Exército, e ainda, tornam-se os intelectuais dessa nova nação (GRAMSCI, 2002).

Os movimentos de França e Inglaterra seguiram caminhos diferentes. A burguesia liderou o proletariado em busca de um novo sistema político – obviamente baseado nos interesses burgueses –, ocorreu uma ruptura com os latifundiários feudais e uma mudança mais rápida no modo como se configuravam as relações de trabalho no campo e na cidade (GRAMSCI, 2002).

Nos Estados Unidos o processo de transição ao capitalismo deu-se de maneira diferente de alguns países da Europa. Isto porque qualquer indivíduo possuía, no começo da colonização, acesso fácil às terras. O produtor era seu próprio patrão e produzia sua riqueza, não sendo necessário vender sua força de trabalho. Em virtude disso, mesmo tendo acesso a dinheiro, máquinas e meios de produção, o mesmo não era um capitalista (MARX, 1984).

Esse acesso ilimitado de terras era um entrave para a acumulação de capital – sendo que “(...) o capital não é uma coisa, mas uma relação social entre pessoas intermediada por coisas (...)” (MARX, 1984, p.296), ou seja “(...) o capital é uma relação social de produção (...)” (MARX, 1984, p.296) – isto porque nenhum trabalhador independente, dono de seus meios de produção, venderia por vontade própria sua força de trabalho. Como várias pessoas tinham o acesso às terras, o capital (primitivo) era repartido e não havia concentração (MARX, 1984).

A chave para a povoação e consequente expansão da colônia era essa constante abertura de terras para imigrantes, sendo que qualquer trabalhador poderia transformar sua propriedade em meio de produção, não importando a época de sua chegada. Entretanto, esse é também o seu estancque, pois não possibilitava a expansão do capital (MARX, 1984).

Boa parte do avanço dos Estados Unidos deve-se ao fato de não estar totalmente preso a formas pré-capitalistas de produção. Este fato

colocou em seus produtores uma aceitação as novas técnicas de produção e do avanço das fronteiras absorvidas como ideologia (AGLIETTA, 1988).

Com isso, havia uma dificuldade em conseguir mão de obra, o custo do trabalho era muito elevado – com exceção dos escravos e seus empregadores no sul –, além de não existir separação entre as indústrias (em sua fase mais primitiva) e a agricultura, pois o produtor realizava várias funções, desde o cultivo, até o beneficiamento de alguns produtos e a distribuição. Isto proporcionava um fraco mercado consumidor interno, pois todos exerciam funções parecidas, sobrando poucos assalariados consumidores (MARX, 1984).

Devido a essa grande oferta de terras,

(...) o trabalhador assalariado de hoje torna-se amanhã camponês ou artesão independente, economicamente autônomo. Ele desaparece do mercado de trabalho, mas – não na Workhouse. Essa constante transformação de trabalhadores assalariados em produtores independentes, que em vez de trabalhar para o capital, trabalhem para si mesmos, e em vez de enriquecer o senhor capitalista, enriquecem a si mesmos, repercute de forma completamente prejudicial sobre as condições do mercado de trabalho (MARX, 1984, p.298).

A importação de trabalhadores da Europa por parte de alguns industriais – investindo seus próprios capitais – de nada adiantava, pois como o acesso a terra e aos meios de produção era facilitado – devido ao pequeno valor dos mesmos –, os trabalhadores ao longo de alguns anos de trabalho conseguiam juntar quantia suficiente para tornarem-se concorrentes na busca por mão de obra, ou como industriais ou como produtores rurais (MARX, 1984).

Uma solução apontada por Wakefield – que mais tarde viria a fracassar – foi a criação de um preço fixo nas terras virgens que obrigavam o trabalhador importado a ficar preso por mais tempo nas indústrias. Com isso garantia, através do trabalho do mesmo, a importação de outra leva de imigrantes. Isto só foi viável, pois o Estado criou um fundo de “importação de trabalhadores”, capitado com o aumento do preço dos terrenos vendidos aos imigrantes. O imigrante ao comprar o seu terreno, com o preço inflado, estava contribuindo para o fundo que financiava a vinda de mais imigrantes (MARX, 1984).

Entretanto este plano não surtiu o efeito desejado, serviu apenas para trazer aos Estados Unidos os imigrantes que tinham outras colônias

inglesas como destino. Este inchaço populacional nos EUA gerou certa estagnação, pois a Europa possuía muito mais mão de obra livre do que a demanda americana (MARX, 1984).

A expansão de terras dos produtores era vista como uma maneira de competir com os novos imigrantes que chegavam aos montes, sendo que esta constante superação os levou a um maior desenvolvimento, aumentando também a especulação da terra. A especulação, por conseguinte, gerou aumento de impostos e um estímulo maior aos produtores para procurar áreas mais favoráveis, estimulando assim o desenvolvimento dos transportes. Esse desenvolvimento foi, também, graças ao tipo de contrato feito com as companhias que construíam as ferrovias, estas receberam porções de terra nas áreas próximas aos trilhos construídos— exploravam os recursos e, posteriormente, vendiam ou arrendavam as terras em lotes, lucrando muito sem quase nenhum custo (AGLIETTA, 1988).

As empresas mineradoras também obtiveram vantagens ao deter o controle da água, e assim conseguir, através de barganha, comprar os terrenos desejados. Esse domínio encareceu o preço da terra e proporcionou ainda mais, por parte dos pequenos produtores, a especialização produtiva e melhoria das técnicas, a fim de superar a sua concorrência. Os produtores, para crescer, dependiam das ferrovias, e estas aplicavam preços exorbitantes, o que os fazia pegar empréstimos e os endividava; enfim, uma capitalização forçada pelas novas condições econômicas (AGLIETTA, 1988).

Além disso,

(...) a guerra civil americana teve por consequência uma imensa dívida nacional, e com ela, pressão tributária, criação da mais ordinária aristocracia financeira, entrega de presente de imensa parte das terras públicas a sociedades de especulação (...) em suma a mais rápida centralização do capital (MARX, 1984, p.301).

Isto devido a guerra civil unir os produtores e os pequenos produtores do norte estadunidense com os industriais burgueses, uma vez que os primeiros tinham medo que os sulistas (escravocratas, que sobreviviam graças a integração com o comércio inglês) dominassem as terras livres com o auxílio do congresso, enquanto que os burgueses queriam medidas protecionistas para conseguir competir com as indústrias inglesas – de mão de obra mais barata (AGLIETTA, 1988).

O período de guerras deu um impulso ao capitalismo americano devido ao amplo desenvolvimento, tanto das indústrias, quanto da

agricultura, pois houve uma redução das importações da Inglaterra, aquecendo o mercado estadunidense. A pequena produção conseguiu integrar-se às grandes indústrias, gerando uma cultura do assalariamento. A grande concorrência fez com que houvesse uma modernização agrícola e industrial, aquecendo também os bancos, os quais financiavam essa modernização. Com a grande concorrência, os preços agrícolas caíram e baixaram o nível dos salários, conseguindo assim, diminuir a necessidade de mão de obra, pois muitos agricultores não conseguiram competir. Deste modo houve uma grande aproximação do setor primário ao secundário, através do desenvolvimento das indústrias alimentícias, e assim pode dar a sustentação para o desenvolvimento capitalista nos Estados Unidos, através da ampliação da força de trabalho devido a mudanças nas relações sociais de produção, possível através da expropriação de muitos produtores junto com o desenvolvimento das indústrias pesadas (AGLIETTA, 1988).

Esta discussão fornece argumentos necessários para analisar como se estruturou o capitalismo no Norte do Paraná. Vale ressaltar novamente uma grande diferença para com os países capitalistas da Europa ou mesmo o caso dos Estados Unidos, já que na região estudada não houve transição sistêmica, ou seja, o que prevalecia no Brasil era o sistema capitalista – pois, no Brasil há influências do sistema feudal e o regime escravocrata.

Em virtude disso, considerar um modo de inserção do capitalismo melhor do que o outro sem adentrar em questões mais amplas é perigoso. Isto porque, ao se aplicar uma teoria, ou um modelo de análise de outro país no nosso, sem considerar suas nuances pode acarretar resultados insatisfatórios. Isto é o que Germer (2002) discute sobre a aplicação dos conceitos de agricultura familiar no Brasil. Foram construídos modelos baseados em Chayanov, no Farmer estadunidense e um modelo mais empírico, popular, que seria a mistura destes dois. O primeiro pautava o pequeno produtor familiar como autossuficiente e detinha uma lógica de produção própria que o deixava quase alheia à transição ao capitalismo. Isto, pois, a produção visava apenas à manutenção familiar e não a obtenção de lucro, ela se adaptaria ao capitalismo, mas diferenciar-se-ia nos resultados e motivações da produção – uma produção para sobrevivência, policultora – e, por isso, ela resistiria ao capitalismo, por não objetivar a concorrência (GERMER, 2002).

Já o segundo modelo é o contrário, pois o produtor familiar tem como objetivo final o lucro, mesmo que pequeno, o objetivo é sempre aumentar os ganhos. Neste modelo o produtor é visto como uma pessoa

arrojada e disposta a compreender as mudanças, acompanhando a evolução das bases tecnológicas e financeiras do capitalismo e aplicando-as no seu meio de trabalho. Sua existência e proliferação se dão principalmente por sua eficiência na agricultura aliada ao seu custo social, com o trabalho sendo predominantemente familiar (GERMER, 2002).

O terceiro modelo e mais contraditório seria a mistura dos dois primeiros modelos, antagônicos. Neste os pequenos produtores seriam preservados no capitalismo desde que existisse apoio de políticas governamentais. Associa a aparente resistência do modelo de Chayanov a um possível desenvolvimento de todos pequenos agricultores a categoria do Farmer norte americano, sem que haja prejuízo para ninguém, ou seja, sem que nenhum pequeno produtor deixasse de existir (GERMER, 2002).

Estes modelos surgiram, pois a agricultura brasileira era bastante diversa, anteriormente a 1970. Havia uma crise na produção exportadora tradicional, devido, também, à demora a “modernização” na agricultura, o que possibilitou o surgimento de diversos pequenos proprietários, como no caso do Norte do Paraná, que em tempos de crise eram uma alternativa a ela. Com esse crescimento, as análises acadêmicas se aproximaram do primeiro “modelo”, sendo estas pequenas propriedades familiares, isto é com mão de obra familiar, como uma resistência ao capitalismo. Entretanto, com a entrada em massa da tecnologia a partir da década de 1970, associada a mudanças no aporte financeiro da agricultura, esses pequenos produtores diferenciam-se, alguns modernizando-se e absorvendo muitas propriedades de outros que não conseguiram o fazer e iniciando o processo de proletarianização rural. Com a modernização os grandes produtores tradicionais reinventam-se no capitalismo baseado no trabalho assalariado, mesmo que tardiamente. Para essa conjuntura as análises passam a ser baseadas no modelo familiar norte americano, de um produtor familiar modernizado capaz de competir com grandes produtores, conseguindo prosperar em detrimento as grande empresas agrícolas (GERMER, 2002).

Com base nessas arguições, Germer (2002) elenca a agricultura capitalista atual, classificando a agricultura em empresarial desenvolvida e familiar/assalariada, para mostrar que não existem diferenças gritantes entre as duas modalidades. Isto porque ambas são capitalistas, tendo diferenças principalmente no grau de desenvolvimento econômico, no emprego de mão de obra, no envolvimento do proprietário com o trabalho, na geração de lucro, entre outros. O ponto chave é que tanto numa modalidade quanto na outra haverá o esvaziamento de

trabalhadores rurais, com o absorvimento de apenas pequena parte dos que hoje se destinam a isso, pois a diferenciação entre os proprietários familiares também acontece e tem sido feita em ritmo bastante acelerado. A preocupação com a mão de obra que deixará o rural é mais válida do que a própria discussão entre o familiar e o grande proprietário (GERMER, 2002).

Findadas as primeiras explanações, o trabalho aborda no primeiro capítulo a gênese da ocupação do Norte do Paraná e os revisa fazendo uma análise em conjunto com os processos de inserção ao capitalismo, para assim, fornecer elementos necessários que auxiliem no entendimento da configuração do setor agrário desde seu início até os dias de hoje.

O segundo capítulo discorre sobre como aconteceu o processo de Modernização da Agricultura no Brasil. Para isso, buscou-se em Müller (1989) e Delgado (1985) a compreensão de como foram estruturadas as condições para a modernização e financeirização da agricultura, bem como ocorreu a participação dos agentes privados e estatais neste processo.

O terceiro capítulo discorre sobre como o processo de modernização e financeirização influenciou as estruturas agrárias no Norte Central do Paraná, mais precisamente nos municípios já mencionados. Para isso, uma breve caracterização dos municípios foi feita em conjunto com uma explanação das entrevistas com produtores rurais buscando a caracterização do setor agropecuário local.

No quarto capítulo, com base nos elementos fornecidos nos capítulos anteriores, foi feita uma análise político-econômica do setor agropecuário comparando a configuração atual do local analisado com o estudo que Ribeiro (1988) faz para o município de Toledo-PR, sobre a configuração do mesmo setor, e assim poder compreender como o processo de formação da burguesia rural desenvolveu-se na região estudada. Vale ressaltar que o estudo de caso feito por Ribeiro (1988) serve apenas como um modelo de realização de estudo de caso para a configuração de uma burguesia rural, tendo em vista que algumas atividades na região estudada obtiveram semelhanças quanto ao seu início na região estudada pelo referido autor. Entretanto há que se ressaltar que a não realização de características ocorridas no estudo de Toledo-PR não comprometem a formação da burguesia rural, pois se tratam de situações diferentes de colonização.

2. GÊNESE DO CAPITALISMO: O PROCESSO HISTÓRICO NORTE PARANAENSE

Os primeiros povoamentos no Norte do Paraná aconteceram no século XVII, através de missões Jesuítas – que tinham intuito de catequizar os índios Guaranis. Estas ocorriam com a anuência do governo Espanhol, então detentor da província de Guaíra, com o objetivo de organizar os povos indígenas para colonizar a região. Entretanto essas ocupações não foram bem sucedidas, pois foram todos – padres e índios – expulsos por Bandeirantes Paulistas. No século XVIII a região era ocupada principalmente por viajantes – especialmente na região dos campos gerais, no caminho das tropas de muare do Rio Grande do Sul para Minas Gerais – que deram origem aos primeiros pousos (MÜLLER, 2007).

A colonização efetiva do norte paranaense iniciou-se a partir da metade do século XIX, sendo intensificada durante a década de 1930, devido a ação de companhias colonizadoras e do Estado, e sua ocupação durou até a metade do século XX (FRESCA, 2007). A primeira iniciativa de colonização o norte do Paraná partiu do governo imperial brasileiro, dirigida pelo Barão de Antonina (João da Silva Machado), com a fundação da colônia militar de Jataí, e as fazendas São Pedro de Alcântara e de São Jerônimo⁸ – esta localizada às margens do Rio Tigre e aquela localizada em frente à colônia militar, no rio Tibagi. Esta ocupação objetivava a ligação da capital brasileira à província de Mato Grosso, para garantir a defesa do território nacional devido a conflitos militares entre Brasil e Paraguai (FRESCA 2007; WACHOWICZ, 1972).

A fazenda de São Jerônimo, aberta inicialmente pelo Barão de Antonina em 1848, com 33.880 hectares, foi ocupada em 1845, era responsável pelo abastecimento, com a pecuária e gêneros alimentícios, dos trabalhadores que construíram a estrada de Castro até Jataí. Posteriormente, a referida fazenda virou um centro abastecedor de Jataí. Em 1858, devido à invasão dos índios Kaingang, foi abandonada e transferida ao Estado, que ordenou à Província do Paraná a criação do aldeamento indígena de São Jerônimo, em 1859. Mais tarde

⁸ Pouco antes de 1850 dá-se o início da ocupação destes três núcleos. Somente em 1851 o governo imperial assinou decreto para fundação do núcleo Jataí, sendo, então, oficialmente fundado no ano de 1854 (FRESCA, 2007; WACHOWICZ, 1972).

transformou-se na cidade de São Jerônimo da Serra (WACHOWICZ, 1987 apud FRESCA, 2007).

A colônia de Jataí e o Aldeamento de São Jerônimo não tiveram prósperos resultados, contribuindo para tanto a falta de ligação efetiva com Curitiba; a Guerra do Paraguai (1864 – 1870) que atraiu as atenções do Governo Imperial e da Província do Paraná, bem como a completa desatenção do governo paranaense em lhes prover necessidades; e a proclamação da República em 1889. Tudo isso influenciou o desaparecimento e/ou recesso das colônias militares brasileiras (STIER, 1980, p.75). Somente no século XX, mais precisamente a partir dos anos 1920 é que ambos assumiram maior importância em razão do avanço das frentes pioneiras (STIER, 1980, apud FRESCA, 2007, p.204-205).

Outra iniciativa de ocupação do Norte do Paraná, desta vez espontânea, iniciou-se em 1840 por mineiros, fazendeiros e/ou caboclos e foi mais efetivo do que o primeiro. Ocorreu “(...) na porção leste do norte do estado, entre os rios Parapanema, Laranjinhas e Itararé.” (FRESCA, 2007, p. 205). A região não detinha o interesse das populações que ocupavam o litoral e o sudeste do Paraná e, por isso, a ocupação por posse era um meio de atrair pessoas para aquela área (FRESCA, 2007).

A aplicação da Lei de Terras no estado paranaense ocorreu propositalmente apenas no ano de 1893; pois, no decorrer do século em questão até o referido ano, a população do centro econômico do Paraná, região sul e central (próximos ao litoral), não demonstrava interesse, ou também não tinha condições de acesso ao norte, e, por isso, a província do Paraná deixa o terreno “livre de propriedade” para atrair pessoas à região (FRESCA, 2007).

Este fato estimulou, nos anos anteriores até 1883, a ocupação por meio de posses por parte dos mineiros e paulistas. A maioria das posses era feita em grandes glebas⁹, demarcadas nas divisas de bacias hidrográficas, de acordo com o costume mineiro. Migraram devido ao fim da mineração na província de Minas Gerais¹⁰, das perturbações

⁹ Porção de terras não urbanizadas (HOUAISS, 2010).

¹⁰ Os mineiros chegaram com condições econômicas variadas, alguns, com capital, conseguiram adquirir terras/e ou ocupá-las com condições de

políticas em 1842, e do alistamento para a Guerra do Paraguai, de 1864 a 1870. Praticavam, inicialmente, uma agricultura quase de subsistência, produzindo apenas algodão, arroz, feijão e fumo, sendo que o primeiro e o último eram negociados com municípios próximos do estado de São Paulo (FRESCA, 2007). Desta etapa surgem alguns núcleos urbanos, sendo que alguns tornaram-se cidades mais tarde. Os primeiros foram: São José do Cristianismo e São José da Boa Vista e em seguida: Siqueira Campos, Tomazina, Santana do Itararé, Salto do Itararé, Ribeirão Claro, Jacarezinho, Santo Antônio da Platina e Carlópolis (BRAGUETO, 2007; FRESCA, 2007).

Como exemplo do exposto acima, em 1867 há o deslocamento da família mineira do major Tomás Pereira da Silva da cidade de Itajubá, com destino ao Paraná, em busca de terras mais férteis, se estabelecendo, então, às margens do Rio das Cinzas. Este local transformar-se-ia, em 1882, numa pequena vila pioneira. Sua família trouxe consigo todos seus instrumentos agrícolas, animais de criação e de carga, comida e escravos que possuíam, além de alguns amigos e índios que acompanharam a caravana. A família fluminense de Antônio Calixto e a família mineira dos Alcântara também mudam para a região. Essas migrações acontecem com um deslocamento de um grande número de pessoas, sendo que no primeiro caso seria próximo de 200. Posteriormente, na região do primeiro grupamento formar-se-ia o município de Tomazina, enquanto que o município de Jacarezinho foi fundado na região que as duas outras famílias ocuparam (WACHOVICZ, 1972; CMNP, 1975). Estes primeiros núcleos formados criavam porcos e plantavam cana-de-açúcar, milho, arroz e feijão além de vender alguns produtos a viajantes, que transitavam pela localidade, com destino aos estados de São Paulo ou Rio Grande do Sul (CMNP, 1975).

As fazendas, nesta fase, constituem grandes propriedades; o colono é ainda, geralmente nacional e assalariado, enquanto que a produção escoava exclusivamente por São Paulo. As técnicas agrícolas e o regime de trabalho são todos um prolongamento das práticas tradicionais paulistas (BALHANA, 1969, p. 213).

Nas proximidades do século XX, as colônias obtêm uma nova dinâmica econômica e ocupacional, quando a expansão agrícola paulista

desenvolver atividade econômica, já outros, sem capital, chegaram para trabalhar nas lavouras (CANCIAN, 1981; FRESCA, 2007; CMNP, 1975).

avança para esta região. Esse avanço proporcionou uma integração da economia norte paranaense com a paulista, pois trouxe consigo uma demanda por produtos. A suinocultura deixou de ser apenas para subsistência e passou a uma atividade de grande escala para abastecer o mercado paulista. Nessa fase destacavam-se os municípios de Jacarezinho, Santo Antônio da Platina, São José da Boa Vista, Siqueira Campos, Carlópolis e Ribeirão Claro como principais fornecedores de porcos para os frigoríficos paulistas (BRAGUETO, 2007; FRESCA, 2007).

Com a chegada dos trilhos da Estrada de Ferro Sorocabana aos municípios de Cerqueira Cesar (no ano de 1908) e em Ourinhos (no ano de 1909) e expansão da Estrada de Ferro São Paulo – Rio Grande a Itararé-SP e Jaguaraíva-PR em 1905, a suinocultura cresceu ainda mais, assumindo destaque no referido ano devido à maior facilidade de transporte, sendo que os produtores conseguiam escoar a produção para São Paulo e Curitiba. A partir da década de 1920, com a instalação de frigoríficos na região, ocorre uma modificação no destino da produção. No entanto, devido à expansão cafeeira, a suinocultura começou a perder importância. O principal problema que impedia o avanço da produção cafeeira havia sido sanado com a construção das ferrovias, tornando esta atividade mais lucrativa, superando em importância a criação de suínos (FRESCA, 2007).

A entrada do café nessa região aconteceu lentamente, entre o final do século XIX e o início do seguinte, muito devido à inexistência adequada de meios de transporte, fato que limitou a rápida propagação. Além do café e da suinocultura, havia outras culturas expressivas, como milho e o feijão. A lenta disseminação das lavouras de café pode ser atribuída, também, ao fato de que as áreas onde as terras eram mais férteis localizavam-se distantes dos mercados consumidores. Não havendo infraestrutura necessária para o escoamento da produção, o preço de transporte tornava-se demasiadamente elevado, inviabilizando sua produção (BRAGUETO, 2007).

Segundo Cancian (1981), o cultivo do café foi um fator importante para a ocupação do Norte do Paraná, servindo como um propulsor para tal. No Brasil, o preço deste produto oscilava, sempre de acordo com sua demanda¹¹ durante o século XIX e início do século XX. A partir deste

¹¹ Quando os preços subiam, a produção era estimulada, acarretando uma superprodução. Esta ocasionava a queda de preços e conseqüentemente o desestímulo à produção, que, por conseguinte, diminuía a oferta do produto fazendo o preço subir novamente (CANCIAN, 1981).

último século o governo Brasileiro toma uma série de medidas para tentar diminuir a oscilação dos preços do café e consequentemente estimular a produção do mesmo, tendo em vista que era o principal produto de exportação do país. Algumas das medidas tomadas foram:

(...) monopólio de comercialização feito pelo governo, incineração do excesso, propaganda exterior para o aumento do consumo, até a valorização artificial dos preços do café que culminaria no Convênio de Taubaté e nos demais programas de defesa subsequentes, embora as idéias vigentes fossem de liberalismo pleno (CANCIAN, 1981, p. 18).

Devido dificuldades impostas à disseminação da produção cafeeira no norte do Paraná, a primeira grande crise cafeeira – com a baixa dos preços de 1895 – não teve efeito na região. Dentre as várias discussões sobre que medida tomar para sanar o problema, em 1902, o estado de São Paulo determina a primeira medida restritiva – proibindo o plantio e replantio dos cafés por um período de cinco anos – para tentar frear a produção do café e assim solucionar a crise com o aumento excessivo de impostos. Ao contrário do estado vizinho, o Paraná, neste período, incentiva a produção de café com a redução de impostos para a sua exportação – tornando as taxas muito acessíveis. Com isso instaurava-se uma briga política entre os dois estados, acerca de qual taxa de exportação e de trânsito – entre o café e os portos de Santos e Paranaguá – deveria ser aplicada. Em convênio firmado, definiu-se que a taxa de trânsito e exportação do Paraná para São Paulo seria de 4%, cobrada na sua partida no Norte do Paraná (CANCIAN, 1981).

Entretanto, foi somente a partir do Tratado de Taubaté que os cafeicultores paulistas¹² rumaram, em grande número, ao norte do Paraná, juntando-se aos mineiros que já estavam instalados. Com este tratado o governo brasileiro realizava uma série de medidas para tentar melhorar o preço do café, gerando alguns períodos de incremento no preço do produto. De 1908 a 1912, o café permaneceu em alta e proporcionou uma grande procura por terras no Norte do Paraná atraindo grandes cafeicultores, a medida que os preços iam aumentando. O incentivo dado ao café paranaense era tanto que em 1915 foi cogitada a construção de uma ferrovia que ligasse o norte do estado ao porto e

¹² Em 1910 o Major Antônio Barbosa Ferraz Júnior, grande fazendeiro paulista, muda-se para a região entre Ourinhos e Cambará chegando a plantar 1 milhão de pés de café (CMNP, 1975).

ainda a manutenção de pequenas taxas para a exportação (CANCIAN, 1981).

Tal demanda por terras fez o estado do Paraná começar a conceder terras a alguns particulares a fim de ampliar a ocupação de seu território. A iniciativa colecionou muitos insucessos, pois a dificuldade ao acesso aos lotes, somada a falta de capital dos concessionários, contribuíram para a não ocupação e consequente devolução das terras ao estado anos mais tarde. Apenas duas colônias, concedidas em 1919 e exploradas a partir de 1923, conseguiram obter sucesso – cumprindo o seu propósito de venda de terras e ocupação. As terras foram cedidas à Empresa Corain e Cia (Primeiro de Maio, localizada mais ao norte indo do rio Parapanema ao ribeirão Biguá) e a Leopoldo de Paula Vieira (Sertanópolis, localizada mais ao sul, ia do ribeirão Biguá até o divisor de águas dos rios Cágados e Abóboras), cada uma com 50 mil hectares de terras. As propriedades foram divididas em chácaras, sítios e pequenas fazendas, dependendo de sua localização, sendo que, algumas destas fazendas chegavam a ter até 400 hectares nas partes mais altas destes loteamentos (BALHANA, 1969; BRAGUETO, 2007; FRESCA, 2007; MÜLLER, 2007).

Pouco tempo depois, entre as décadas de 1910 a 1920, algumas outras concessões foram feitas a Manuel Firmino de Almeida (Zacarias de Goes), a Antônio Alves de Almeida (Nova Bahia) e à companhia agrícola Marcondes (Pirapó), porém estas colonizações foram menos impactantes que as colônias de Primeiro de Maio e de Sertanópolis, e também que a concessão¹³ feita a CTNP, a qual obteve o melhor desempenho (BALHANA, 1969; FRESCA, 2007; MÜLLER, 2007).

Com a chegada de grandes cafeicultores paulistas no norte do Paraná – instalados na região fronteira entre Ourinhos-SP e Cambará-PR – houve um incremento na produção cafeeira, intensificando a troca de mercadorias entre os estados e consequentemente piorando ainda mais a qualidade das estradas da região. Em virtude disso, os cafeicultores paulistas, em conjunto com os fazendeiros já instalados no

¹³ Que na verdade, segundo Bragueto (2007), não deve ser considerada desta maneira, pois os terrenos foram adquiridos pela CTNP junto ao Estado, por um preço muito baixo, e a mesma obteve uma série de vantagens do estado tais como: em 1931 a proibição de plantio de café não atingir terras da empresa, em 1939 o decreto que nacionalizou a ferrovia São Paulo-Paraná não foi cumprido, a cada quilômetro construído de ferrovia a companhia ganhava 3600 hectares de terras devolutas, e a grande influência da CTNP na tomada de decisões nas cidades que fundou mesmo após a emancipação das mesmas.

norte do Paraná, reúnem-se, constituindo uma empresa que tinha como finalidade prolongar os trilhos da estrada de Ferro Sorocabana – que até o momento atingia apenas a cidade de Ourinhos-SP, no quilômetro 400 da referida ferrovia. A companhia fundada foi inicialmente chamada de Estrada de Ferro do Nordeste do Paraná e alterada em seguida para Companhia Ferroviária São Paulo-Paraná (CMNP, 1975).

O café continuou avançando lentamente, pois a ferrovia E.F. Sorocabana ainda não adentrava o estado do Paraná, fazendo com que apenas os municípios mais próximos à divisa com o estado de São Paulo tivessem acesso a ela. Sendo assim, em 1924, a produção estava restrita aos municípios de Jacarezinho, Rio Claro, Santo Antônio da Platina, Siqueira Campos, Cambará e Andirá (WACHOWICZ, 1987, apud FRESCA, 2007).

A construção de 29 quilômetros de trilhos foi iniciada, mas devido ao pouco capital disponível, as obras demoraram mais do que o planejado e o primeiro trecho da Ferrovia São Paulo – Paraná¹⁴ foi inaugurado apenas em 1924. Iniciou com a estação de Leoflora, chegando ao município de Cambará em 1925. Devido à falta de recursos dos produtores, e mediante as tentativas sem sucesso de empréstimos, a ferrovia em questão foi vendida para a CTNP (CMNP, 1975; FRESCA, 2007).

Nessa época o surgimento de cidades ainda estava submetido à doação de terras pelos fazendeiros, enquanto que sua localização não dependia mais de rios e escarpas, mas sim das ferrovias. Novas cidades foram formadas, como Cornélio Procópio em 1924, Santa Amélia em 1924, Congonhinhas em 1926, entre outras, rumando sempre do leste para o oeste (FRESCA, 2007).

Com as políticas de defesas permanentes adotadas no Brasil, e com o Estado brasileiro atuando diretamente na estocagem de preços, a conjuntura do café melhora tanto para os produtores de São Paulo quanto do Paraná no período entre 1924 a 1929. Neste último estado esta melhoria fez com que seu governo iniciasse a construção de uma ferrovia que ligaria o porto de Paranaguá a área cafeeira no Norte e em 1929 criasse uma área destinada ao estoque do produto próximo ao porto (CANCIAN, 1981).

A entrada da CTNP serviu como um impulso à ocupação dos Nortes Novo e Novíssimo do Paraná. O seu surgimento foi devido ao contato

¹⁴ Ferrovia prolongada da E.F. Sorocabana, que no estado do Paraná passa a se chamar E. F. São Paulo – Paraná.

dos fazendeiros da região com Lord Lovat (Simon Joseph Fraser)¹⁵ que estava no Brasil buscando terras boas para o plantio de algodão (CMNP, 1975).

Este primeiro contato serviu para o representante inglês ampliar suas ideias iniciais de negócios no Brasil, interessando-se pelo projeto de prolongar a ferrovia para as terras férteis inexploradas do norte do Paraná. Ao regressar ao seu país, Lord Lovat, reúne-se com os investidores da Sudan Plantations e juntos fundam a Brazil Plantations Syndicate Ltda., e, ao mesmo tempo, no Brasil, uma subsidiária chamada de Companhia de Terras do Norte do Paraná (CTNP). Esta fundada em 1925 com capital de mil contos de réis e aquela 200 mil libras esterlinas (CMNP, 1975).

O objetivo inicial de plantar algodão foi mantido pela companhia inglesa, tendo inicialmente comprado terras para este cultivo. Estas fazendas localizavam-se nas regiões de Birigui, Santa Emília e Salto Grande, e ainda adquiriram uma usina de beneficiamento do produto na cidade de Bernardino de Campos. Entretanto, antes mesmo de iniciar seus negócios no Brasil, um alto volume de terras já era oferecido aos representantes da empresa inglesa no Brasil, o que despertou nos seus acionistas a vontade de aumentar os investimentos feitos no país (CMNP, 1975).

A empresa inglesa muda seu nome para Paraná Plantations Company, elevando seu capital para 750 mil libras esterlinas, e constitui no Brasil, como empresa brasileira, a Companhia de Terras do Norte do Paraná, com dirigentes brasileiros, mas tendo o controle de suas ações nas mãos dos ingleses (CMNP, 1975).

Depois do estudo preliminar, feito em 1925, a área de atuação da companhia foi definida¹⁶ (Figura 3). Entretanto, por ser uma área de terras onde sua posse era requerida por grupos de posseiros e concessionários referendados pelo estado, a CTNP comprou 415 mil alqueires (1.004.300 hectares) – chegando a 515 mil alqueires (1.246.300 hectares) em 1927 – de terras inseguras, ou seja, sem garantia absoluta de posse, propondo ao Estado a compra dos mesmos

¹⁵ Lord Lovat, era diretor da Sudan Cotton Plantations Syndicate e assessor, para assuntos de agricultura; estava em visita ao Brasil juntamente com a comitiva inglesa que viria ao Brasil a pedido nosso governo para estudar a nossa economia e propor mudanças na arrecadação, denominada Missão Montagu. (CMNP, 1975).

¹⁶ A empresa se instalou numa área entre os rios Parapanema, Tibagi e Ivai (CMNP, 1975).

terrenos, por um preço estabelecido por lei¹⁷, para poder legitimar a sua posse. Devido a isso, a companhia chegou a comprar até três vezes o mesmo terreno, para garantir totalmente o direito à propriedade e conseguir transpassar segurança em seu negócio para seus investidores. Assim, em 1928 findam-se totalmente as atividades relacionadas ao algodão, e a empresa, a partir deste momento, dedicar-se-ia exclusivamente ao objetivo de compra e venda de propriedades. (CMNP, 1975). Além das propriedades compradas para revenda, em 1928 a CTNP comprou a maioria das ações da Companhia Ferroviária São Paulo-Paraná, que detinha a concessão para aumentar o trecho da ferrovia E.F. Sorocabana até Cambará – que viria ser a ferrovia São Paulo – Paraná (CMNP, 1975; FRESCA, 2007).

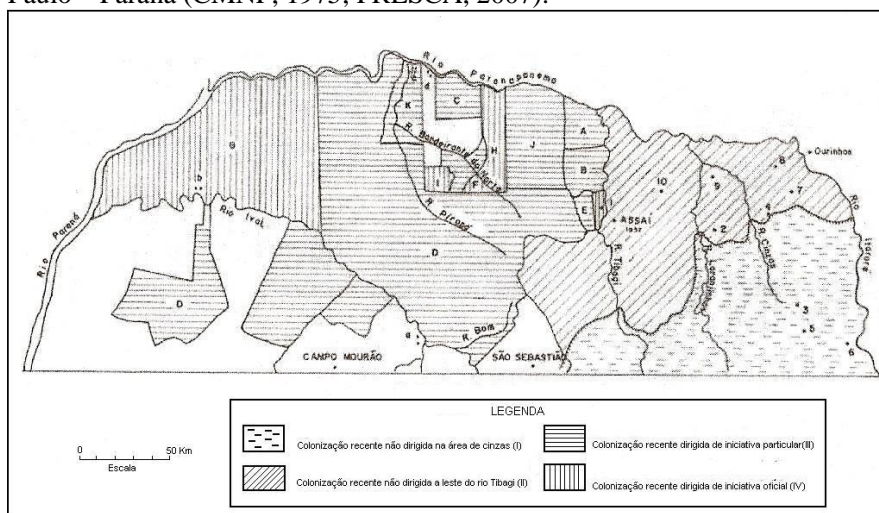


Figura 3: Representação das áreas de colonização dirigida e não dirigida no norte do Paraná. Fonte: MÜLLER, 2007.

Até este período, no final da década de 1920, a colonização praticamente restringiu-se ao norte velho, entretanto com algumas iniciativas particulares, já comentadas anteriormente, que havia ocupado a região do norte novo. Porém, foi somente com a entrada da CTNP que a colonização desta porção mais ao centro do norte do Paraná foi efetivamente realizada (BALHANA, 1969; FRESCA, 2007).

¹⁷ No total 450 mil alqueires (1.089.000 hectares) foram comprados diretamente do estado, totalizando 8.712 contos de réis. Especificando 20 mil réis por alqueire de 24.200 m². (CMNP, 1975)

Concomitantemente a esse processo, aumentava a chegada de caboclos e posseiros oriundos dos antigos núcleos coloniais do sul paranaense que se estabeleceram no Terceiro Planalto a oeste do Rio Tibagi, onde atualmente encontra-se o município de Faxinal. A ocupação foi feita através de posses, e o aumento desta levou o governo paranaense, no ano de 1925, a conceder as terras a estes posseiros. O processo, mais uma vez, não deu resultado, pois a maioria deles vendeu ou abandonou suas propriedades (FRESCA, 2007).

Foi também nesta década que inicia a ocupação do Norte Novíssimo. Em 1929, através de uma concessão do estado paranaense à Companhia Brasileira de Aviação e Comércio (BRAVIACO), houve a primeira tentativa de colonização desta região. A chamada Fazenda Brasileira tinha o objetivo de ser uma grande produtora de café, e segundo Müller (1956, apud Bragueto, 2007), chegou a possuir 1,2 milhões de pés de café e 1.200 famílias trabalhando nela. Como a colonização nesta área não cumpre as metas estipuladas em contrato, o governo paranaense retoma a concessão.

A retomada de terras devolutas aconteceu após 1930, pois ao rever os resultados obtidos o Estado percebe que as concessões, em todo o Paraná, não haviam proporcionado resultados aceitáveis, não tendo ocupado efetivamente suas terras. Com isso inicia uma política de retomada de concessões e recupera mais de 2 milhões de hectares de terras devolutas não colonizadas – excetuando as terras da CTNP, pois a mesma adquiriu a posse das terras junto ao Estado, como já explicado anteriormente (BRAGUETO, 2007; FRESCA, 2007).

Outros exemplos de concessões não retomadas foram as realizadas pelas empresas Brazil Tokushoku Kaisha - Bratac (BRATAC) e pela Nambei Tochi Kabuchiri Kaisha, dando origem respectivamente as cidades de Assaí e Uraí. Estas trouxeram um grande número de japoneses à região do Norte Pioneiro com o objetivo do plantio de algodão, rami e do bicho-da-seda (BALHANA, 1969; TSUKAMOTO, 2009).

O Brasil, em 1930, encontrava-se em crise, isso, pois a quebra da bolsa de Nova York 1929 atingiu o país, somada a política nos anos anteriores de defesa do café ter somente se preocupado com a valorização do produto e financiamento dos produtores. Com a queda de preços o Estado passa a não tomar medidas e deixa os produtores sem financiamento, fazendo com que muitos diminuíssem os investimentos nesse cultivo, eliminando seus cafezais mais velhos. Devido a essa diminuição de investimentos o estado do Paraná torna-se atrativo, pois

contava com terras novas e férteis, que reduziam os custos de produção (CANCIAN, 1981).

Ciente da situação econômica mundial em 1929 a CTNP dá início ao seu plano de ocupação de suas terras no Norte Novo do Paraná, fundando o acampamento de Londrina (antigo Patrimônio Três Bocas) iniciando as vendas em pequenos lotes. A procura por terras na região sofreu devido às oscilações do preço do café e da crise no período, tornando a venda das propriedades mais lenta do que o esperado e fazendo com que a venda da maior parte de suas terras fosse realizada na década 1940.

Mesmo assim, a partir de 1929, começam a chegar os primeiros compradores para as terras da CTNP, com a primeira caravana formada por um grupo de 08 japoneses. E para atrair mais compradores, a companhia investe em infraestrutura para região, inaugurando em 1930 a primeira estrada ligando Jataí a Londrina, em 1932 a estrada de ferro já chegava a Jataí assim como uma linha telefônica. A partir de 1932 começam a chegar mais compradores de nacionalidades diversas, entre eles os que mais se destacavam eram: brasileiros, alemães, italianos e japoneses. Em 1934, através do Decreto Estadual n.º 2.519, assinado pelo interventor Manoel Ribas, era fundado o município de Londrina. No ano seguinte, foram inauguradas a ponte sobre o Rio Tibaji e estação ferroviária de Londrina – a ferrovia chegaria ainda sobre o comando da CTNP até o município de Arapongas– no ano de 1943(BALHANA, 1969; CMNP, 1975; CANCIAN, 1981).

Para Müller (2007, p. 39),

(...) o eixo de toda colonização, a espinha dorsal das vias de circulação é o espigão divisor de águas entre as bacias do Ivaí e do Parapanema, com seu topo largo e plano. Nele foram traçados os leitos da ferrovia e da estrada principal, nele foram reservadas áreas para os principais núcleos urbanos da região. Dele saíram as estradas secundárias que, acompanhando os contrafortes, iriam depois se desdobrar nos caminhos vicinais, bem como receber os núcleos urbanos menores. Por uma hierarquia de estradas e de centros urbanos, toda área colonizada ficava engrenada nos sistema de circulação, além de nenhuma propriedade ficar a mais de 15km de uma vila ou cidade.

A CTNP planejou minuciosamente como deveria ser a divisão de propriedades. As cidades mais importantes ficariam localizadas a

aproximadamente 100 quilômetros de distância, sendo que entre as mesmas, a cada 10 ou 15 quilômetros eram fundados pequenos patrimônios e centros comerciais, responsáveis pelo abastecimento das propriedades rurais. Ao redor dos povoamentos as áreas eram destinadas a plantar e criar produtos para o abastecimento das cidades, chamados cinturões verdes. As estradas eram construídas próximas a espigões permitindo que os terrenos fossem vendidos em tamanhos variando entre 10, 15 e 20 alqueires¹⁸, tendo uma parte, mais alta, voltada para a estrada de acesso – destinada ao cultivo do café, em média 1.500 pés por alqueire – e uma parte mais baixa – destinada a outros cultivos e criação de animais para subsistência do colono, com a possibilidade de venda do excedente – com acesso a um pequeno rio. Nestes lotes rurais era exigido que um percentual de 10% de mata nativa fosse preservado (BALHANA, 1969; CMNP 1975).

As vendas eram feitas preferencialmente em pequenas propriedades, entretanto, ainda durante a fase inglesa da companhia, alguns compradores conseguiram adquirir vários lotes contíguos e transformá-los em grandes propriedades. O valor de entrada para adquirir um lote rural correspondia a 10% do valor total da propriedade, após dois meses, o comprador deveria pagar mais 20%, totalizando 30% de entrada. O restante da dívida deveria ser quitado em quatro anos, sendo que, ao final do primeiro ano era exigido 10% e nos três anos seguintes 20%. Ao valor total do terreno era acrescida uma taxa de juros de aproximadamente 8% ao ano. Para o lote urbano o prazo para o pagamento era de dois anos. Já para os funcionários da CTNP, caso não possuísem casa própria, recebiam 50% de desconto na aquisição de um terreno nas cidades ou patrimônios, podendo receber um empréstimo equivalente a 15 salários destinados a aquisição de materiais para a construção da casa com prestações mensais que não excediam 25% de seus vencimentos. Para os que já possuíam imóvel na cidade, caso desejassem comprar um lote rural, este era oferecido com 20% de desconto e com cinco anos a pagar (BALHANA, 1969; CMNP, 1975).

A CTNP configurou as propriedades deste modo pensando em evitar o isolamento das propriedades fazendo com que os colonos pudessem se ajudar durante as colheitas. O motivo para sua configuração era mudar os padrões de produção, então,

¹⁸ O tamanho dos lotes variava, quando localizados próximos a uma cidade tinham de 1 a 5 alqueires, a segunda classe de lotes, era intermediária, e ia de 5 a 10 alqueires e nas áreas mais afastadas eram maiores de 10 alqueires (MÜLLER, 2007).

Esse pequeno proprietário não agiria como o grande fazendeiro de café, que produzia grandes safras e as comercializava nos grandes centros, diretamente em São Paulo ou em Santos. Ele venderia seu pequeno lote de sacas de café nos patrimônios, aos pequenos maquinistas, que por sua vez comercializavam sua produção nas cidades maiores, já com representantes das casas exportadoras. Por outro lado, esse pequeno proprietário não gastaria o dinheiro recebido como o grande fazendeiro, nas grandes cidades. Ele o gastaria ali mesmo, no comércio estabelecido nos patrimônios, gerando assim uma distribuição de interesses e uma circulação local de dinheiro que constituíram um salutar fator de progresso local e regional (CMNP, 1975, p.78).

Segundo Hermann Moraes Barros, em depoimento ao livro da CMNP (1975), alguns compradores de terras chegavam ao norte do Paraná sem possuir nada. Mesmo assim conseguiam trabalho, ora derrubando a mata para o plantio do café, ora no plantio do café – fato relatado também em entrevistas feitas para este trabalho –, conseguindo, assim, dinheiro suficiente para dar entrada em um lote da Companhia (CMNP, 1975).

Devido à divisão em pequenas propriedades os investimentos em maquinário agrícola por parte do produtor tornava-se proibitivo, por isso a opção de fazê-lo nas cidades era a mais utilizada. Em áreas não colonizadas pela CTNP, onde existiam propriedades maiores, como por exemplo no antigo município de Sertanópolis, muitos proprietários de terras, vendo o sucesso de pequenas propriedades, resolvem lotear suas propriedades e ainda partir para a diversificação econômica, passando a explorar este ramo do beneficiamento de produtos agrícolas. Como exemplo, o caso da Companhia Agrícola Lunardelli, a Companhia Almeida Prado, e também a família Codato que começou em Cambé e ampliou suas atividades para Jaguapitã, Londrina e Guaraci (CANCIAN, 1981). Em comunicação verbal com Guino Tonin, a venda para terceiros e posterior importação também foi relatada. A sua produção de café, e também de outros produtores próximos – em uma área que hoje corresponde ao município de Miraselva – era vendida através de um intermediador, da cidade de Campo Mourão, para a

empresa Intercâmbio Moura Limitada do Japão, que repassava o café ao Japão¹⁹.

A configuração dos lotes foi importante para o desenvolvimento da região, pois as estradas facilitavam a delimitação das propriedades e nenhuma se localizava a uma distância maior três quilômetros de uma grande estrada. Já as ferrovias foram importantes não somente para o escoamento da produção, mas também para o povoamento da região, pois a ferrovia foi construída com estações muito próximas fazendo com que os compradores de terras pudessem alcançá-las a pé ou a cavalo, transporte muito comum na época, diminuindo assim o isolamento da região. E com isso,

O raio de acção destas estações determinou a localização dos centros de povoamento urbano; está bem entendido que não se põe nesse epitheto idéa alguma de massa de habitantes, mas simplesmente a idéa da função commercial e também social. (MONBEIG, 2007, p.15)

Fazendo com que as ferrovias tivessem papel tão fundamental para os povoamentos quanto às estradas para a caracterização dos lotes rurais (MONBEIG, 2007).

Um dos motivos que fez com que a CTNP vendesse os terrenos em pequenos lotes foi o delicado momento que se vivia após 1929, dividiam-se as terras de modo que pessoas de poucos recursos pudessem adquiri-las (CANCIAN, 1981; MONBEIG, 2007). Nesse regime de vendas a incidência de eventuais abalos econômicos tornar-se-ia menor do que em propriedades maiores (SILVA, 2006). Este modelo tinha a vantagem dos custos de produção reduzidos, pois os próprios familiares trabalhavam no plantio e colheita do café ou demais produtos. A instalação de beneficiadoras entre os patrimônios e cidades também contribuiu para a divisão, pois o produtor com pouquíssimos recursos produziria e teria seu café vendido sem precisar preocupar-se com seu beneficiamento (CANCIAN, 1981).

Empolgados com a entrada da CTNP, muitas iniciativas de particulares e estatais ocorrem de maneira semelhante a feita pela referida companhia. Localizado nas bordas dos terrenos da companhia e o Rio Tibagi, após o ano 1935, surgem duas novas colônias, uma particular, Ibiporã (dividida em propriedades de 10 alqueires) e outra próxima a Jataizinho feita diretamente pelo departamento de Terras e

¹⁹ Entrevista cedida por Guino Tonin, grande proprietário rural, em Miraselva, dia 20 de maio de 2013.

Colonização do Norte do Paraná (dividida em propriedades de 24 alqueires) (MÜLLER, 2007).

Mais tarde em 1939, o governo paranaense decide colonizar diretamente terras devolutas – as que o Estado havia tomado de concessões – às margens das terras da CTNP; as colônias de Içara, Jaguapitã e Centenário – localizadas no Norte Novo – e a colônia de Paranavaí – localizada no Norte Novíssimo. Na colônia de Içara, o loteamento foi feito em lotes que variavam de 10 a 100 hectares, seguindo a lógica dos terrenos da CTNP, sua ocupação foi terminada em 1941. Já em Jaguapitã, quando feita a demarcação de lotes, a maioria dos terrenos encontravam-se ocupados por posseiros, fazendo com que a demarcação fosse feita em lotes de 31 hectares em média. A colônia de Centenário, diferentemente das anteriores, foi repartida em grandes propriedades (MÜLLER, 2007).

Devido a demora, mais de 10 anos entre a retomada das terras devolutas e a efetiva colonização, muitos posseiros²⁰ adentram a região e, atraídos pelas proximidades as terras da CTNP, estabelecem-se nestas terras, em tese, desocupadas. Com o sucesso da colonização da referida companhia, esta prática aumenta, assim como o interesse de grupos grileiros.

A prática organizada da grilagem, por espertos aventureiros hábeis no apossamento de terras alheias, com base em falsos títulos de propriedade, perturbou grandemente, também no Paraná, os negócios de terras, a efetiva ocupação e reconhecimento dos proprietários, ainda que humildes posseiros. Falsificando documentos, como escrituras de transferência de propriedades recibos e outros, apossavam-se os grileiros de vastas áreas, gerando não apenas conflitos de ordem jurídica, mas sobretudo a inquietação no meio rural paranaense (BALHANA, 1969, p. 232).

²⁰ Segundo Balhana (1969), a ocupação de terras devolutas ou de particulares foi um acontecimento comum no Paraná. Os posseiros eram divididos entre os que queriam a terra para a subsistência –através da agricultura –, e não tinham dinheiro para adquiri-la, e aqueles que se aproveitavam das terras para ganhar vantagens – como, por exemplo, o recebimento de outras terras ou o pagamento por benfeitorias na propriedade – sem fazer o uso da mesma, apenas algumas benfeitorias que nunca valiam o que era pedido.

Em Jaguapitã²¹ cerca de 1500 famílias, posseiros de terras devolutas ou particulares foram afetados pelo conflito por posses de terras. Estes sofriam com a ação de grandes grupos de grileiros, que atuavam fortemente armados. Não bastasse a ação de grileiros o Estado atuou vendendo propriedades que já se encontravam ocupadas (BALHANA, 1969; MÜLLER, 2007).

Os conflitos começaram fortemente quando grupos armados, a mando provavelmente dos compradores das propriedades, tentaram ocupar terras da fazenda Guaracy, os sitiantes lá estabelecidos revidaram escondidos na mata. O governo entra na briga e para tentar acabar com o conflito promete propriedades com 10 alqueires com casa de madeira e transporte, no vale do Paranavaí. A proposta foi aceita e os sitiantes preparam sua saída terminando suas atividades agrícolas e desmontando o que fosse possível. O governo acaba por não cumprir a promessa desencadeando revolta maior dos posseiros, fazendo com que eles entrassem mais firmemente no confronto. Este confronto só foi resolvido tempos depois com a entrada da polícia militar, e com muita violência²²(BALHANA, 1969; MÜLLER, 2007).

A colonização estatal no Norte Novíssimo foi realizada a partir de 1939 nas terras da antiga Fazenda Brasileira. Estas iam do limite oeste das terras da CTNP/CMNP até próximo do rio Paraná, o governo paranaense abre a colônia oficial de Paranavaí – com a sede distante 78 km de Maringá – no ponto onde ficava a casa da fazenda referida no parágrafo anterior. Os lotes localizados mais ao sul eram os menores, 20 a 70 alqueires, os próximos a sede eram medianos, 40 a 80 alqueires e

²¹ De acordo com os moradores locais, a área do conflito abrangeu as localidades que hoje fazem parte dos municípios de Guaraci, Centenário do Sul (antiga colônia Centenário), Miraselva, Porecatu entre outras. Segundo Walter Ferreira de Lima, houve um grande conflito por terras na porção que corresponde atualmente a Vila Progresso, distrito de Centenário do Sul, nas fazendas Palmeira e Tabacuã e Umuarama.

²² Vários conflitos armados ocorreram em virtude da posse de terras no Paraná, outro bastante conhecido é o do município de Porecatu, neste conflito a configuração é bastante parecida com aquela já relatada, a diferença é que neste caso tomou proporções maiores devido ao auxílio do partido comunista aos posseiros. Em alguns casos os compradores, querendo evitar confronto, pagavam o valor pedido pelos posseiros pela propriedade já ocupada. Entretanto o confronto na região demorou a ser solucionado e também foi violento, tendo como resultado a expulsão dos posseiros e a posse reestabelecida para seus compradores.

os próximos ao rio Ivaí os maiores, chegavam a 500 alqueires. (BALHANA, 1969; MÜLLER, 2007).

Dos anos 1929 a 1945, o preço do café fica marcado por uma fase de preços ruins ocasionados, no Brasil, principalmente pela falência do sistema de defesa permanente do café. Juntando a este fato a “quebra” da bolsa de Nova Iorque, as proibições e restrições – através de taxas de exportação – impostas pelo governo brasileiro ao produtor de café e as dificuldades oriundas da Segunda Guerra Mundial, observou-se um aumento da migração ao norte do Paraná, onde mesmo com todos esses problemas o cultivo de café compensava devido a existência de terras férteis, diminuindo os custos e tornando o preço rentável (CANCIAN 1981). Mas somente as terras férteis não foram suficientes para garantir a compra dos terrenos da CTNP,

(...) em 1937 a Companhia de Terras do Norte do Paraná enfrentou sérios problemas de colonização. O número de lotes vendidos foi reduzido bem como houve redução da área média desses lotes. Em 1941, quando os preços do café alcançaram ligeira elevação, voltou o interesse dos compradores de terras (CANCIAN, 1981, p.136).

No período de 1930 – 1943 a CTNP vendera apenas 117 mil alqueires (dos 515 mil adquiridos), 23% de suas propriedades. Isto porque, além dos preços ruins já citados anteriormente, com a Segunda Guerra mundial houve a redução do consumo de café na Europa, obrigando os países produtores estabelecerem uma política de cotas para a venda do produto, o acordo de Washington. Este fato, aliado a geadas ocorridas em 1942, principalmente em São Paulo e no Paraná, acarretou na redução de estoques de café no Brasil e aumento do preço. Nessa conjuntura, o Estado elimina a defesa dos preços do café e as vendas da companhia decolaram, atraindo pequenos, médios e também grandes produtores de café para o Norte do Paraná. A CTNP chegou a vender o total de 400 mil alqueires (aproximadamente 26 mil lotes agrícolas) em 1953. (BALHANA, 1969; CANCIAN, 1975).

Justamente no período marcado por uma “baixa procura” dos terrenos citado no parágrafo anterior, mais precisamente no seu final que a CTNP é colocada à venda. Isto, porque, o governo britânico necessitava muitos recursos, devido sua participação na Segunda Guerra Mundial (1939-1945). Assim inicia uma política de retorno compulsório de capitais aplicados no exterior, fazendo com que diversas empresas inglesas fossem vendidas no mundo todo. A CTNP não escapou desta

medida e também foi colocada a venda²³, assim como suas terras e a ferrovia. Devido a exploração da ferrovia²⁴ ser uma concessão governamental, somada a operação cambial a ser realizada o governo brasileiro teve que ser consultado. O preço pedido pela CTNP e suas terras era de 1.520.000 libras esterlinas e pela ferrovia era de 128 mil contos de réis, entretanto para firmar negócio o governo brasileiro exigiu que o grupo comprador repassasse a ferrovia para o governo pelo preço de 88 mil contos de réis. Um grupo brasileiro aceitou o negócio e assumiu o controle da empresa em 1944, mantendo, inicialmente, as operações da empresa tal e qual os ingleses haviam planejado²⁵ (CMNP, 1975).

Até o ano de 1950 o tamanho médio de propriedades vendidas era de 56 hectares, sendo que houve aumento significativo de vendas de propriedades maiores (145 a 482 e maiores que 482 hectares), perfazendo 55% de áreas da CMN²⁶. No período de 1951 a 1957 as

²³ Segundo Bragueto (2007), uma das razões para a venda da CTNP foi o conjunto de medidas realizado durante o governo em 1937 que elevou os impostos sobre o lucro de empresas estrangeiras no país e controlou com maior rigor a exportação de capitais, diminuindo assim o ganho real da empresa e desmotivando seus investidores ingleses.

²⁴ A concessão da Ferrovia Sorocabana correspondia ao trecho construído pela CTNP de Ourinhos-SP até Arapongas-PR.

²⁵ A partir de 1949, a CTNP, prevendo o fim de seus terrenos, tenta adquirir novamente terras, mas devido a grande valorização dos mesmos opta por investir em outros ramos expandindo seu leque de atuações. Devido a esta mudança de rumo, em 1951 altera seu nome para Companhia Melhoramentos Norte do Paraná (CMNP). Anteriormente a este período as atuações em outros ramos davam-se devido à necessidade de algum serviço que a região ainda não possuía. Das diversificações da CTNP/CMNP resultaram algumas empresas: Empresa Elétrica de Londrina, Companhia de Cimento Portland Maringá, Cobrasma (produtora de vagões e equipamentos ferroviários), Forjas nacionais (Fornasa – produtora de tubos galvanizados), Braseixos (produtora de autopeças e produtos forjados) e a Marítima (companhia de seguros). Além das empresas, a CMNP atuou diretamente no ramo agropecuário, com plantações de café (chegando a plantar aproximadamente 2 milhões de pés de café) e oleaginosas, e criação de gado, além de investir em centros de pesquisa agropecuárias para melhorar sua produtividade. As suas fazendas eram localizadas no Norte Novo e Norte Novíssimo do Paraná, sendo que as maiores propriedades localizavam-se na região de Umuarama (CMNP, 1975).

²⁶ Segundo Cancian (1977 apud Bragueto 2007), após 1942 foram efetuadas vendas de propriedades maiores de 2.420 hectares (1.000 alqueires), sendo que um único comprador adquiriu 23.425 hectares.

vendas continuaram aumentando, mas como o estoque de terras era menor, o número de terrenos vendidos diminuiu, assim como o tamanho das propriedades. Não se pode afirmar que a CTNP/CMNP vendeu apenas pequenas propriedades, pois apesar de terem sido vendidas em maior quantidade elas representavam 61% da área total vendida pela companhia, enquanto que as propriedades médias a grandes representavam 39%²⁷ (BRAGUETO, 2007). A CTNP, apesar de realizar a venda em pequenos lotes, nunca desejou a realização de uma reforma agrária. Suas vendas eram realizadas de acordo com o contexto econômico, sempre almejando a melhor maneira de vender seus terrenos (CANCIAN, 1981; BRAGUETO, 2007).

O Norte do Paraná durante a década de 1950 ainda estava muito ligado ao estado de São Paulo. Segundo Fresca (2007), os principais fatores para isto eram: a precária ligação entre a região em questão e o seu litoral, principalmente no destino principal da produção agrícola o porto de Paranaguá; e a péssima infraestrutura do Porto supracitado. Foi somente na década seguinte que esta situação mudou, surgindo

(...) medidas com vistas à articulação do território paranaense com construção e pavimentação de rodovias; Criação da Telecomunicação do Paraná S.A. – TELEPAR; Companhia Paranaense de Energia – COPEL; Companhia de Saneamento do Paraná – SANEPAR e a Companhia de Desenvolvimento Econômico do Paraná – CODEPAR (FRESCA, 2007, p.237).

Com a criação da empresa estatal, Companhia Paranaense de Desenvolvimento Econômico (CODEPAR), o setor secundário paranaense começa a se desenvolver. Esta atuou incentivando a formação de parques industriais no estado, além de possibilitar a ampliação da rede elétrica através da compra da Companhia Paranaense de Energia Elétrica (COPEL). Com isso, aproveitando-se de políticas aplicadas pelo Grupo Executivo da Racionalização da Cafeicultura (GERCA)²⁸ e que já incentivava a diversificação agrícola na região,

²⁷ A CTNP/CMNP comercializou cerca de 1.321.499 hectares para 41.741 compradores, sendo que, nas suas áreas de colonização, foram fundadas 63 cidades ou patrimônios. Destas, os núcleos básicos eram quatro: Londrina, Maringá, Cianorte e Umuarama. As outras cidades foram formadas devido ao progresso econômico da região, não sendo planejadas inicialmente, neste caso, têm-se os exemplos de: Apucarana, Cambé, Rolândia, Arapongas, Astorga, Mandaguari, Nova Esperança e etc (CMNP, 1975).

²⁸ Foi criado pelo Instituto Brasileiro do Café (IBC), que era o órgão

conseguiu atrair e incentivar ramos industriais no Paraná como um todo, dando impulso a industrialização do estado a partir da década de 1960 (BALHANA, 1969).

Apesar do governo paranaense já demonstrar preocupações com a integração do estado desde o início do século, foi somente na década de 1940 que a primeira estrada foi concluída, ligando o município de Curitiba até Sertanópolis, chamada de Rodovia do Cerne (PR-090)²⁹. Mas efetiva integração só veio acontecer em 1965 com a inauguração da rodovia do Café (BR-376)³⁰, com uma pavimentação asfáltica melhor a ligação com o Norte do Paraná tornou-se mais fácil e dinâmica. (BALHANA, 1969). Atualmente a malha rodoviária e ferroviária do estado se demonstra complexa, com grande disponibilidade de trajetos para escoamento da produção, como pode ser observado na Figura 4.

governamental responsável por controlar a política nacional do café, de modo que seus preços não tornassem sua cultura insustentável. Suas ações iam desde a estocagem dos preços do café até o financiamento das safras, e muitas outras internas e externas de modo a estabelecer o melhor preço. Quando estas começaram a não surtir mais o efeito esperado, devido à crise de superprodução e dependência do Café que vivia o Brasil, o IBC decide criar o GERCA, em 1961. Suas ações incentivavam a progressiva mudança de cultivos eliminando principalmente os cafezais menos produtivos, com vistas a dinamização do setor primário brasileiro (CANCIAN, 1981).

²⁹ A rodovia foi a primeira tentativa de ligação, com um material melhor e mais rígido – o asfalto era muito caro na época, pois era importado –, entre o Sul e o Norte do Paraná. A estrada se adaptava aos três planaltos situados no estado, beneficiando oito municípios, Curitiba, Cerro Azul, Castro, Piraí, Tibagi, Jaguariaíva, São Jerônimo e Sertanópolis, cruzando os rios Laranjinha e Tibagi, ligando a capital aos Nortes Pioneiro e Novo (DER-PR, 2013b).

³⁰ A idealização da construção de uma rodovia que ligasse a capital do estado ao norte do Paraná já era manifestada nos tempos imperiais. Entretanto, devido aos altos custos, apenas rodovias não asfálticas foram construídas. Até que se chegasse uma definição do melhor caminho para o escoamento da safra do café, muitas alternativas foram cogitadas. Optou-se por utilizar alguns trechos de outras estradas (BR-277, ex BR-35, trajeto Paranaguá- Curitiba- São Luiz do Purunã; BR-277, ex BR-104, trajeto São Luiz do Purunã- Ponta Grossa-Alto do Amparo; BR-153, ex BR-14, trajeto Alto do Amparo – Tibagi; PR-340, ex PR-76, trajeto Tibagi – Ortigueira; BR-376, ex BR-104 trajeto Ortigueira – Apucarana) e assim definir o traçado final da rodovia. Foi inaugurada em 1965, inteiramente de asfalto, com o objetivo de facilitar o escoamento do café e dos demais produtos agrícolas, além de servir como elemento integrador do estado (DER-PR, 2013a).

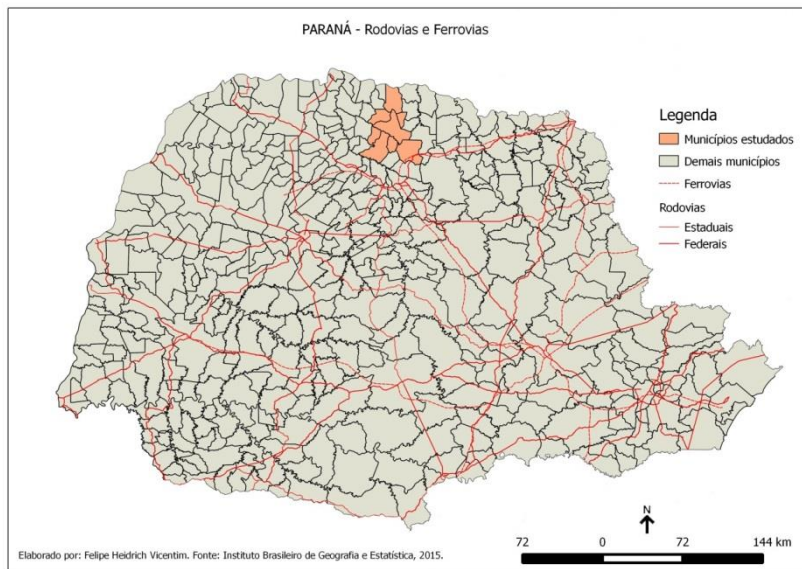


Figura 4: Ferrovias e rodovias no Paraná.

Tanto é que a ocupação no Norte Novíssimo foi realizada mais fortemente após as décadas de 1940 e 1950, tendo a CMNP, o Estado e companhias menores – imobiliárias – atuando na região. As pequenas companhias que atuaram na região próxima a Paranavaí recebiam propriedades de 24.200 hectares e tinham como obrigação abrir estradas e lotes com construções e os revender. Os mesmos possuíam tamanhos que variavam de 200 a 500 hectares, ficando numa média de 250 hectares. A Companhia Melhoramentos do Norte do Paraná também atua nesta região dando origem a duas cidades: Cianorte e Umuarama (FRESCA, 2007; BRAGUETO, 2007).

A colonização do Norte Novíssimo paranaense assemelha-se muito à colonização do Norte Novo, caracterizada pelas companhias de terra e ação do Estado. Seu início data de 1940 e prolonga-se até 1970 e suas cidades mais importantes são: Campo Mourão (1947), Paranavaí (1952), Cianorte (1953) e Umuarama (1960) (BRAGUETO, 2007).

O principal motivo para a rápida ocupação do Norte Novíssimo foi o mesmo das outras regiões do norte paranaense, o café. A região possuía solo arenoso – oriundo do Arenito Caiuá, que não é propício à cafeicultura –, e sofria dificuldades de acesso aos mercados de

escoamento dos produtos – Londrina e Apucarana –, mesmo assim o café conseguiu sobreviver, como um dos principais cultivos, até a década de 1970. A partir desta década, ocorreu um aumento de lavouras temporárias e a consolidação das pastagens, ao passo que as lavouras permanentes continuaram com uma participação discreta (BRAGUETO, 2007; CANCIAN, 1981).

No Norte Velho ou Pioneiro o interesse agropecuário foi em grande parte ditado pela oscilação do preço do café. Quando os preços não eram favoráveis, os cafezais mais velhos eram arrancados para o cultivo de uma nova cultura temporária ou de pastagens, entretanto quando o preço subia, havia a retomada do café, principalmente em áreas com terras novas, ou seja, enquanto os municípios mais antigos eliminavam seus cafezais os mais novos iniciavam o cultivo. O café, até a década de 1950, permaneceu forte no Norte Novo, principalmente na região de Jacarezinho, onde era plantado aos moldes paulistas, em grandes fazendas monocultoras. Já em municípios mais antigos, a partir da década de 1950 o café começou a ser substituído por outras atividades, como a pecuária e o cultivo de safras temporárias, enquanto que nos mais novos a substituição dava-se de forma lenta, e só ganhou destaque maior após a atuação e incentivo do GERCA. Nesta região o café não chegou aos altos índices obtidos pelas outras duas, muito por seu cultivo ter começado muito antes das outras duas regiões e ter sido mais afetado pela crise de 1929, fazendo com que muitos fazendeiros destinassem suas terras a outras atividades (CANCIAN, 1981).

No Norte Novo o café só entrou mais intensamente após a Segunda Guerra Mundial, devido a alta dos preços. Em 1940 havia um predomínio das safras temporárias, com o café em segundo, e, por último as pastagens. Os cultivos eram variados devido a divisão das propriedades, que normalmente eram médias e pequenas. Criavam-se porcos e gado; plantava-se algodão, fumo, batata, cana-de-açúcar, trigo e café, este em menor escala. O produtor era policultor, para assim conseguir driblar a crise que estava instalada na época. Quando os preços do café aumentam, a partir de 1945-46, os produtores já instalados começam a cultivar intensamente o café, quase que abandonando as outras culturas e, quando eram mantidas, eram intercaladas entre os cafezais somente para consumo, assim como a pecuária – só que com espaço destinado a pastagens. Este panorama manteve-se durante a década de 1950 e 1960 não respeitando nenhuma barreira física para o seu cultivo (CANCIAN, 1981).

Vale destacar que quando o café atingia preços bons, em todas as porções do Norte Paranaense, ele avançava as fronteiras das áreas onde

o solo e o clima eram impróprios para o cultivo, principalmente durante a fase de superprodução do café na década de 1960 (CANCIAN, 1981).

O ápice da produção cafeeira do Norte do Paraná foi durante meados da década de 1950 até a década seguinte, chegando a ser o maior produtor de café do país, quando da superprodução e o início da ação do GERCA, que desestimulou o cultivo do produto. Se considerarmos apenas o Norte do Paraná e o Norte Pioneiro, ambos lideraram o cultivo de café até a década de 1950– tendo o seu ápice produtivo em 1940 quando atingiram a produção máxima de pouco mais de 3 mil sacas de 60 kg –, o Norte Novo, começa a liderança na produção nos primeiros anos da década de 1950 mantendo-se sozinho até o final desta – atingiu a produção máxima em 1959 de aproximadamente 8 mil sacas de 60kg – quando o Norte Novíssimo assume a liderança na produção – tendo em 1961 atingido a superior a 11 mil sacas de 60kg – permanecendo isoladamente apenas até 1962, quando a partir daí oscila com o Norte Novo, até que em 1967 este assume novamente a maior produção do estado.

Essa disposição evidencia que a monocultura ou a diversificação agrícola, mesmo em terras novas, era apenas uma questão dos preços alcançados pela produção. A própria política de preços altos visava esse objetivo. Mudou quando os preços externos começaram a declinar, buscando a partir daí novos rumos. A resposta da produção aos preços altos, levando a uma oferta excessiva de café com pressão baixista, fez inverter a tendência em torno da especialização ou da monocultura cafeeira obrigando a diversificação. O café foi mantido, de forma intensa, apenas nas áreas mais propícias ao seu desempenho, nas terras de *trapp* (CANCIAN, 1981).

Em linhas gerais, considerando todo o norte do Paraná, não houve um domínio absoluto no cultivo de café. Isso se deve, em parte, a ocupação ter começado na porção mais a Nordeste do estado e chegado à porção mais Oeste tardiamente. Este fato proporcionou o ápice produtivo em épocas diferentes, nas três subdivisões do Norte. A oscilação dos preços do café e a incidência frequente de geadas foram outros fatores que colaboraram para dinamização do setor (CANCIAN, 1981).

A expansão cafeeira sempre foi acompanhada de um movimento dinâmico que compreendia uma área onde o café estava penetrando; uma em que se encontrava em plena produção, e outra decadente onde a cultura se achava em declínio. Daí, a existência de centros dinâmicos onde o café encontrava-se no seu apogeu (CANCIAN, 1981).

A produção cafeeira continuou forte até a década de 1970, principalmente nos Nortes Novo e Novíssimo, mas com a atuação do GERCA, o panorama muda, diminuindo progressivamente o número de cafezais no norte do Paraná³¹. O plano de ação do GERCA ia de encontro com mudanças que já ocorriam durante o final da década de 1960, tais como, a troca dos cafezais improdutivos por plantações temporárias e pastagens (para criação de gado). A conjuntura de mudança nessa época foi fortalecida pelo aumento do consumo interno nacional, proporcionando o redirecionamento a novos produtos agrícolas devido ao melhor rendimento, se comparado ao café (CANCIAN, 1981).

Outro fator que acelerou a mudança produtiva foi o fator climático, mais precisamente a incidência de geadas. É notório que durante toda a trajetória do café no norte do Paraná a incidência de geadas contribuiu para a oscilação das safras. Durante a conjuntura favorável as mesmas eram contornadas e o café continuava a dominar. Entretanto, uma em especial chamada de geada negra, no ano de 1975, que atingiu boa parte do Norte do Paraná, fez o número de cafezais diminuírem significativamente na região. Isto, pois aconteceu numa época onde as mudanças de cultivos já aconteciam, somadas aos incentivos do GERCA e a maior procura por outros gêneros, tornando-se o estopim para muitos produtores diversificarem sua produção. Vale destacar que o café não foi extinto no norte do Paraná, mas perdeu sua força, e deixou de ser o principal produto agrícola da região, tendo o seu cultivo ficado mais restrito as áreas mais propícias, ou seja, com o solo melhor e menos incidências de geadas (CANCIAN, 1981; CMNP, 1975). Dos entrevistados que plantavam café na época, apenas dois continuam com café para fins comerciais até hoje, um em grandes proporções, no município de Miraselva, na propriedade dos filhos de Guino Tonin, outro em apenas uma parte da propriedade, no município de Jaguapitã, na Fazenda Maragogipe. Os demais ou erradicaram, ou diminuíram consideravelmente o número de cafezais na propriedade.

A origem dos migrantes ao Norte do Paraná é bastante diversificada, no Norte Pioneiro, há grande presença de mineiros e paulistas, além dos fluminenses e dos paranaenses oriundos do litoral do estado. Os últimos se estabelecem mais próximos a região chamada de Paraná Tradicional, os paulistas próximos ao rio Parapanema enquanto que os mineiros e fluminenses na região noroeste e central do Norte

³¹ Entre os três nortes o Norte Novo foi o menos afetado pela atuação do GERCA (CANCIAN, 1981).

Pioneiro. Há participação estrangeira nessa região e estes eram principalmente italianos, japoneses, alemães, holandeses. No Norte Novo a participação de estrangeiros é maior, contando com italianos, portugueses, espanhóis, japoneses, ucranianos, russos, alemães e etc., perfazendo um total de 33 nacionalidades diferentes (CMNP, 1975). Além dos estrangeiros, paulistas, mineiros, nordestinos, catarinenses e gaúchos, vieram para o Norte Novo, sendo que dos estados ao norte vieram mais migrantes que os do sul. No Norte Novíssimo a participação de estrangeiros é menor que no Norte Novo, com italianos, portugueses e japoneses com pouco mais representatividade, os principais migrantes para essa região foram os paulistas, os nordestinos e os mineiros, variando estes em escala de importância dependendo do local analisado. Nesta região também há a participação da população paranaense que vivia mais ao sul, além dos catarinenses e gaúchos (BALHANA, 1969; BRAGUETO, 2007; CAMBIAGHI, 2007; FRESCA, 2007; WACHOWICZ, 1972).

No norte do Paraná nem todos os estrangeiros vieram diretamente de seu país de origem, muitos Italianos e Japoneses vieram de São Paulo enquanto que alguns alemães vieram de Santa Catarina e outras regiões do Brasil. A maioria dos imigrantes chegou ao Paraná por vontade própria, comprando um lote de uma das várias companhias colonizadoras que atuaram no estado, enquanto que uma pequena parte veio incentivada por uma companhia, como é o caso dos imigrantes que chegaram onde hoje localizam-se as cidades de Açaí e Uraí – com imigrantes japoneses –, Rolândia e Cambé – com imigrantes Alemães – entre outras (BALHANA, 1969; BRAGUETO, 2007; CAMBIAGHI, 2007; FRESCA, 2007; WACHOWICZ, 1972).

Ao contrário do estado de São Paulo e outros estados do país, no Paraná não houve imigração incentivada e subsidiada pelo governo, os grandes produtores de café quando iniciavam suas plantações procuravam por sua conta meios de atrair sua mão de obra, fosse ela estrangeira ou não. Os contratos eram feitos de modo que satisfizesse melhor as duas partes, entretanto sempre uma parte saía com o melhor negócio, dependendo da conjuntura da época – oferta grande ou pequena de trabalhos, entre outros (CANCIAN, 1981).

A origem da maioria dos produtores entrevistados tem ligação com o estado de São Paulo, sejam eles naturais deste ou não. Destes três comentaram ter avó/pai italianos que vieram ao Brasil para trabalhar como colonos e um de origem suíça que veio no intuito de comprar

terras mais baratas³². Dos originários de outros estados, todos foram atraídos pela fama do café e oferta de terras a preços baixos, sendo que apenas quatro relataram que a família, ao chegar, conseguiu adquirir terras. O restante chegou para trabalhar como “porcenteiro”, regime que será explicado mais adiante, e, na maioria dos casos após alguns anos de trabalho conseguiram comprar pequenas propriedades. A chegada das famílias dos entrevistados aconteceu entre as décadas de 1930 e 1960³³.

Os tipos de contratos eram variados e dependiam também da condição do proprietário das terras. Para os grandes proprietários, a maneira mais lucrativa era realizar a derrubada da mata, construir as infraestruturas e iniciar o plantio de café por sua conta. Após isso o cafezal seria entregue ao colono durante o período de seu crescimento, em média quatro anos, ficando o colono responsável por qualquer despesa durante este período. De acordo com entrevistas realizadas, o colono ou empregado, nesse caso, teria o direito de ficar com tudo que fosse produzido na propriedade durante os anos de “formação do café”. Como a produção fruto do cafezal se dá no mínimo após três anos, o colono/empregado além de cuidar do café, cultivava outras safras entremeadas aos cafezais para complementar sua renda. Neste tipo de contrato de formação existiam diversas variações quanto ao ganho de

³² Os casos de imigração seriam comuns não fossem algumas particularidades interessantes para o registro: O entrevistado Hermenegildo Prete comentou que seu avô pertencia ao exército italiano, durante a primeira ou a segunda guerra mundial. Caso a aliança italiana vencesse os soldados ganhariam um abono, além do salário, como foi perdida a gratificação não veio, mas em troca o governo italiano forneceu passagens para quem quisesse vir ao Brasil. No caso da entrevistada Pasqualina Neri Faria, a promessa para trazer a família foi diferente. Como a Avó da mesma estava com uma doença grave, e assim para fazê-los mudar de país alguém prometeu que no Brasil havia cura para aquele tipo de doença, coisa que obviamente não aconteceu. Já no terceiro caso, o do entrevistado Guino Tonin, motivo para a vinda de sua família foi de fugir da instabilidade vivida na Itália no ano de 1922 com a eleição de Benito Mussolini, veio com o objetivo de trabalhar na lavoura, e foi submetido ao regime do colonato, primeiramente em São Paulo e posteriormente no Paraná. O entrevistado alega que os colonos eram tratados quase como escravos, citando, como exemplo, o fato de ele, durante a colheita, ter que parar o seu serviço para recolocar o pé do seu patrão no estribo da cela do cavalo.

³³ Os dados das entrevistas não apresentam representação suficiente para considerar um padrão naquela região. A sua exposição serve para corroborar com todas as informações que os autores utilizados na bibliografia já informaram.

cada lado, em alguns, após realizadas as benfeitorias na propriedade e o plantio do café, os riscos e despesas de formação eram repartidos, fazendo com que o ganho do colono/empregado fosse de 40 a 50% – estes eram chamados de “porcentageiros”, meeiros, entre outros. Outro tipo de contrato era o feito em 06 anos, ficando o colono/empregado responsável por todos os custos da propriedade, de derrubada de matas, infraestrutura, plantio e manutenção. Este era o contrato mais arriscado e ao mesmo tempo vantajoso para o colono, pois ele poderia ficar com todos os ganhos da propriedade pelo período de permanência e formação (CANCIAN, 1981).

Após o período de formação do café o colono/empregado ora permanecia trabalhando para o mesmo patrão, ora com o dinheiro acumulado, conseguia adquirir um lote, devido a facilidade de acesso a terra durante boa parte do século XX no Norte do Paraná (CANCIAN, 1981).

Cabe ressaltar que, segundo Silva (2006), assim como em São Paulo, o regime do colonato se fez presente no Norte do Paraná. Isto porque, insiste o autor citando Nice Lecoq Müller, as pequenas propriedades coexistiam com as grandes. Além disso, Silva (2006), citando Padis (1981), afirma que as safras de café eram cultivadas no sistema de empreitadas, intercaladas por outras culturas, como o feijão, milho e arroz, conseguindo devido a essa combinação escapar de algumas crises produtivas. Igualmente, afirma que o colonato é resultado dos processos de migração e, portanto, se fez presente no Norte Novo, mesmo com a estrutura fundiária baseada em pequenas e médias propriedades.

A colonização do norte paranaense como um todo se deve a vários fatores, como a pecuária (bovina e suína), a expansão cafeeira paulista, entretanto a permanência na região não seria possível não fosse a grande industrialização ocorrida em São Paulo. A partir de 1929, após a quebra da bolsa de Nova Iorque, há uma mudança da divisão internacional do trabalho, onde os fazendeiros passam a exportar menos e passam a abastecer as indústrias nacionais com matéria prima e gêneros alimentícios. Sem essa mudança, a colonização do norte do Paraná demoraria mais a acontecer, pois não haveria mercado consumidor para as produções de café, pecuária e gêneros alimentícios diversos (FRESCA, 2007). Isto porque, a indústria, assim como as vias de ligação (ferroviária e rodoviária) entre o norte e as outras regiões do estado, só começou a se desenvolver mais intensivamente após a década de 1960, enquanto que as ligações com o estado de São Paulo já existiam desde a década de 1930. Além disso, boa parte dos imigrantes

oriundos do estado de São Paulo mantiveram, por muito tempo, vínculos bancários e comerciais com seu estado contribuindo ainda mais para esse absorvimento de matérias-primas (FRESCA, 2007; PADIS, 2006).

2.1. Do empírico ao teórico: buscando uma interpretação

Analizada a gênese do Norte do Paraná percebe-se que sua colonização foi intensa, com a efetiva ocupação e desenvolvimento realizado durante o século XX. Boa parte deste desenvolvimento pode ser atribuído à iniciativa capitalista que visava o aumento das divisas para o cultivo de café. Com isso grandes áreas foram ocupadas e transformadas em fazendas e cidades, configuradas conforme o ritmo e a época em que foram colonizadas. Como vimos, a colonização do Norte do Paraná pode ser dividida em três frentes, a saber: a ocupação espontânea – ocorrida ao longo de todo o Norte do estado, mas principalmente no pioneiro – a colonização de iniciativa privada, e a colonização estatal direta – ocorridas principalmente nos nortes Novo e Novíssimo.

Na região estudada, localizada no Norte Novo (ou Central) do Paraná, a colonização foi feita principalmente pela iniciativa privada, seja pela CNTP/CMNP ou pelos outros particulares, mas também ocorreu a colonização espontânea e a de iniciativa estatal. Durante a ação da CTNP/CMNP, Bragueto (2007) destaca diferentes modalidades de exploração de negócios feitos pela empresa, conforme época do mercado. No início vendiam-se terrenos pequenos para contornar épocas de crise, mas quando houve a alteração no comando da empresa, e a venda de terrenos passou por momentos mais favoráveis, passou-se a vender as propriedades baseados nas regras de oferta e procura, ou seja, inflavam os preços, vendendo as terras em tamanhos maiores. Alega, ainda, que durante a constituição das cidades a referida companhia, mesmo após a emancipação, continuou a determinar os rumos políticos das regiões onde vendia terras. Já a Direção da Companhia (CMNP, 1975) destaca sua ação como uma iniciativa melhor e mais efetiva do que todas as tentativas de reforma agrária que já haviam sido feitas no país, e ainda, se mostra como um modelo de colonização a ser seguido.

Ao analisar os dados da Tabela 1 juntamente com dados fornecidos pelas médias da CTNP/CMNP, constata-se que, pelo menos para o Município de Londrina (que em 1940 possuía em seu território outros

municípios) os tamanhos de propriedade existentes não caracterizam uma venda prioritária aos pequenos proprietários³⁴.

Entretanto, não há como afirmar algo somente analisando os dados da cidade de Londrina no período acima citado, pois as áreas colonizadas pela CTNP/CMNP correspondem a um território mais amplo e, ainda assim, não se pode excluir que algum dos grandes proprietários de terras entrevistados pelo IBGE em 1940 e 1950 não fosse a própria CNTP. Mesmo assim pode-se afirmar que a intenção e atuação da mesma não era nem de longe promover uma reforma agrária, mas sim a melhor forma para comercialização de seus terrenos como concluiu Bragueto (2007).

Mesmo que a prerrogativa de ser um modelo de reforma agrária privada não caiba para a colonização feita pela CTNP/CMNP, o seu modelo de vendas permitiu o acesso a muitos pequenos proprietários, e como foi planejado, conseguiu frear o surgimento de grandes propriedades, se comparado a outros estados e outras regiões do Paraná, onde a ocupação foi espontânea. Sua atuação inspirou outros agentes, sejam eles outros colonizadores privados quanto os públicos, a prosseguir da mesma maneira em algumas regiões.

³⁴ Isto, pois, ao analisar os dados de 1940 percebe-se que, do total dos entrevistados, os proprietários de até 100 hectares correspondiam a 86,6 % (2696 proprietário) e detinham apenas 33,5% das terras (77858 ha), os intermediários, de 100 até 500 hectares, correspondiam a 10,5 (326 proprietários) e detinham 28,7 % (66738 ha) das terras, enquanto que os maiores, de 500 até 2500 e os de 2500 a 10000, correspondiam a 2,1 e 0,2 % (65 e 7 proprietários) e 27,2 e 10,7% (63232 e 24856 ha) respectivamente. Estes últimos, somados correspondem a 2,3% dos proprietários e detinham 37,9% das terras, ou seja, número superior de terra do que 86% dos ocupantes. E em 1950 a diferença torna-se ainda maior, os proprietários até 100 hectares correspondiam 89,2% (1162 proprietário) e detinham 16,2% das terras (31375 ha), os proprietários de 100 a 500 hectares correspondiam 8,1% (106 proprietário) e detinham 12,5% (24183 ha) das terras, os de 500 a 2000 correspondiam a 1,7% (22 proprietário) e detinham 10,4% (20032 ha), enquanto que os maiores de 2000 ha correspondiam aproximadamente 1% (13) dos ocupantes e detinham 60,9% (117749 ha) das terras. Vale destacar que entre 1940 a 1950 a cidade de Londrina sofre uma redução tanto no número de proprietários quanto dimensão territorial, pois, principalmente na década de 1940 ocorreram muitas.

Tabela 1: Área dos imóveis rurais em Londrina-PR 1940 e 1950.

Área (ha)	1940		1950	
	Estabeleciment os recenseados	Área total (ha)	Estabelecimentos recenseados	Área total (ha)
De 1 a 2	4	(x)*	4	5
De 2 a 5	115	476	48	182
De 5 a 10	175	1390	115	938
De 10 a 20	839	11632	370	5052
De 20 a 50	1198	37542	501	16107
De 50 a 100	365	26814	124	9091
De 100 a 200	196	26759	51	7039
De 200 a 500	130	39979	55	17144
De 500 a 1000	41	27714	16	11660
De 1000 a 2500*	24	35518	6	8372
De 2500 a 5000*	6	19856	10	31452
De 5000 a 10000	1	(x)**	1	7260
Maior de 10000	-	-	2	79037
Não declarada	20	-	-	-
Total	3114	232684	1303	193339

Fonte: IBGE, 2015.

**(x) Dado excluído pelo IBGE para não individualizar resultados. *De 1940 para 1950 há uma mudança no agrupamento de propriedades, em 1950 ao invés do escrito na tabela passam para 1000 a 2000 e 2000 a 5000 hectares. **Para fins didáticos foi atribuído menor valor do campo em hectares.

Nesta configuração de pequenas, médias e grandes propriedades convivendo no início da ocupação capitalista no Norte do Paraná, consegue-se perceber aspectos das vias prussiana e americana de transição ao capitalismo, fato que pode aparecer em países que demoraram mais a fazer sua transição. Resumidamente na primeira via de transição ao capitalismo, não há um rompimento com as velhas classes dominantes, e, portanto, também não há uma divisão de terras e muito menos o controle político. As mudanças, neste caso, são mais lentas e aconteciam à medida que beneficiassem a referida classe. Já no caso da segunda via, há um rompimento com as velhas classes, surgindo uma aliança totalmente nova, o acesso às terras é mais facilitado seja pela disposição das mesmas ou pela possibilidade de arrendamento. Surgem novos líderes em todos os setores da sociedade, seja no âmbito político, industrial e rural. (AGLIETTA, 1988; MARX, 1984; GRAMSCI, 2002)

Voltando ao caso brasileiro, deve-se deixar claro que, durante a colonização do norte do Paraná, nosso país era capitalista. O que se explora é a maneira como o capitalismo penetrou no norte do estado paranaense, com características parecidas com as duas vias acima citadas.

As semelhanças com a via prussiana são notadas em duas situações distintas, tanto na colonização feita pelas companhias colonizadoras, quanto na ação estatal direta. Isto porque no primeiro caso a venda de terrenos maiores, nos quais era plantado café, proporcionou, num primeiro momento, um regime semelhante ao colonato, sendo este de caráter feudal. Quando de fato o capitalismo se instalou, as lideranças regionais continuaram a ser dos produtores maiores, com influência grande nas cidades próximas.

O segundo caso é mais relacionado a heranças feudais³⁵, e aparece durante a ação estatal direta e também com a ação da companhia CTNP/CMNP. Ao término do conflito supracitado o estado divide algumas propriedades como bem entende, ora vendendo, ora entregando para aliados políticos. A relação, neste caso, se torna parecida com o fornecimento de terras dos senhores para seus vassalos, por merecimento, confiança e etc.. No caso da CTNP/CMNP após o desenvolvimento das cidades nas áreas onde atuou a companhia não possibilitou o surgimento de novas lideranças políticas, pois como cita Bragueto (2007), manteve por muitos anos pessoas influentes dominando o cenário nas cidades onde havia colonizado³⁶.

³⁵ A transição entre novos modos de produção não é algo linear e estanque, ela se dá ao longo de vários anos. Durante este período de transição o modo de produção mais influente coexiste com o outro e faz com que um sistema possa adquirir algumas características semelhantes ao sistema anterior. Falar de heranças feudais, não quer dizer que necessariamente o feudalismo, *strictu sensu*, se manifestou no Brasil, ou na região analisada, mas sim que o capitalismo se apropriou de algumas características existentes naquele modo de produção.

³⁶ Neste caso entende-se como uma semelhança a transição prussiana porque a CNTP não permite que novas lideranças políticas interfiram no seu projeto de colonização. Apesar de a CNTP ser uma empresa capitalista, vender terrenos visando o lucro e atuar em um país capitalista, a mesma atua como se o Norte Central Paranaense, fosse o seu grande “feudo” não permitindo que outros líderes regionais venham a modificar qualquer plano traçado pela companhia para as áreas onde a mesma comercializa seus terrenos. Parece-me ser explícita a atuação da cia de terras como intelectual pertencente a classe dominante que atua impedindo que novos intelectuais venham a surgir para atrapalhar os

A segunda via é notada, em alguns momentos, como ocorreu nos Estados Unidos, devido ao fácil acesso a uma grande quantidade de terras. Muitos agricultores paulistas rumaram ao norte paranaense em busca de terras férteis e, ali, devido a uma competição acirrada, conseguiram prosperar. A divisão em pequenos lotes tornou o preço da terra acessível, principalmente para incentivar o começo da colonização. Com a modernização do campo muitos proprietários, que não se desenvolveram, venderam suas propriedades e migram para as cidades. Outros viram, neste momento, uma oportunidade, partindo rumo à compra de muitas destas pequenas propriedades, conseguindo, assim, adquirir um bom lote de terras, como relatam alguns dos entrevistados que começaram com poucas terras, ou trabalhando e foram adquirindo propriedades até atingir o patamar atual³⁷.

interesses da companhia em seus investimentos. Mesmo que o desenvolvimento da região fosse necessário para o sucesso da empreitada, este deveria ser pautado de modo que houvesse garantia de proventos para a empresa. Caso as lideranças regionais não fossem ligadas a companhia, medidas políticas que garantissem o sucesso da mesma poderiam não ser desenvolvidas e assim colocariam em risco o sucesso de toda a empreitada.

³⁷ Devido à modernização do campo alguns pequenos proprietários, que venderam suas propriedades, ou, posteriormente, os que decidiram diversificar suas atividades partiram para o ramo industrial, começando, por exemplo, com mesas de pebolim e migrando para o ramo das mesas de bilhar – este ramo muito bem descrito em Veiga (2007). O último marcou o município de Jaguapitã durante a década de 1970 e 1980, e ainda hoje é um dos mais importantes ramos econômicos para a região. Sendo assim, o pequeno produtor passa a ser o industrial, mudando a dinâmica regional.

Outro ramo industrial de Jaguapitã também possui suas origens no campo. Tanto a Jaguafrangos quanto a Avebom são oriundas de pequenos proprietários de terras ou descendentes. Esta última é oriunda de um grupo de industriais do ramo das mesas de bilhar que optaram por diversificar seus negócios e esteve indiretamente ligada ao campo. Já a Jaguafrangos tem sua origem ligada à produção de ovos para criadores de frangos, passando posteriormente para o comércio de frangos de porta em porta, chegando, assim, à indústria de frangos. Fato paralelo ao sucesso industrial foi a compra de terras por parte da família, onde localizam-se alguns granjeiros e também diversos outros cultivos. Atualmente o grupo político, apoiado por estes industriais, assumiu o poder na cidade (mandato 2013 -2016), engendrando, pelo menos no plano local, o que pode ser considerado como mais próximo de uma revolução burguesa completa.

3. A MODERNIZAÇÃO DA AGRICULTURA E SUAS CONSEQUÊNCIAS

3.1. O processo de produção e desenvolvimento do capital comercial

A produção, na sociedade capitalista, de maneira geral é uma composição de determinados fatores sociais que acarretam na transformação de uma matéria prima em um produto com valor agregado. Segundo Marx (2011a), não há como se falar em produção sem inseri-la em um contexto social de determinada época histórica, entretanto, algumas determinações da mesma podem se repetir em diferentes modelos produtivos de épocas distintas. Para possibilitá-la, um instrumento de produção e o trabalho acumulado são necessários em qualquer época analisada, seja com técnica manual ou de máquinas modernas e do capital utilizado.

Partindo disso, segundo Marx (2011a), a produção não conseguiria existir por si só, sendo “(...) sempre um certo corpo social, um sujeito social em atividade em uma totalidade maior ou menor de ramos de produção(...)” (MARX, 2011a, p.41). Ela depende também de outras relações para se reproduzir, como a distribuição, a troca e o consumo.

Ainda para Marx (2011a) a produção caracteriza-se como consumo imediato, pois, em seu ato leva consigo o desgaste dos indivíduos ou dos meios de produção, “consumindo-os” e levando a substituição de peças nas máquinas, além de consumir matérias-primas necessárias ao seu funcionamento.

Sem consumo não há produção e também o contrário, pois é no primeiro que a mercadoria se efetiva, ou seja, somente quando a matéria-prima é consumida que a mesma transforma-se em produto, pois

(...) a produção produz o consumo, na medida em que: 1) cria o material para o consumo; 2) determina o modo do consumo; 3) gera como necessidade no consumidor os produtos por ela própria postos primeiramente como objetos (MARX, 2011a, p.47).

Sendo assim, “(...) cada um deles não é apenas imediatamente o outro, nem tampouco apenas o medeia, mas cada qual cria o outro a medida que se realiza”(MARX, 2011a, p.48).

A distribuição não é somente o ato de passar um produto adiante, mas sim a

(...) distribuição dos instrumentos de produção, e
(...) distribuição dos membros da sociedade nos

diferentes tipos de produção, o que constitui uma relação ulterior da mesma relação. (Subsunção dos indivíduos sob relações de produção determinadas.) A distribuição dos produtos é manifestadamente apenas o resultado dessa distribuição que está incluída no próprio processo de produção e determina a articulação da produção. (MARX, 2011a, p.51).

A troca e a circulação aparecem como parte final da cadeia, mas também podem aparecer antes da produção, na aquisição de matéria-prima já manufaturada ou não. A circulação seria a troca em sua totalidade ou em apenas um momento. Já a troca é identificada como um articulador durante a produção e a distribuição, estando também – devido ao consumo ser um momento da produção – “(...) incluída como momento da produção” (MARX, 2011a, p.53). Esta é identificada na troca de atividades e capacidades que ocorrem na produção, na troca de produtos sendo meio para o consumo imediato e na troca realizada por comerciantes. Esta por ser determinada pela produção faz parte da mesma, agregando valor ao produto. Só pode ser independente da produção em seu destino final, quando o produto é trocado (MARX, 2011a).

Então,

(...) na produção, os membros da sociedade apropriam (elaboram, configuram) os produtos da natureza às necessidades humanas; a distribuição determina a proporção em que o indivíduo singular participa desses produtos; a troca o provê dos produtos particulares nos quais deseja converter a cota que lhe coube pela distribuição; no consumo, finalmente, os produtos devem objetos do desfrute, da apropriação individual. A produção cria os objetos correspondentes às necessidades; a distribuição os reparte segundo leis sociais; a troca reparte outra vez o já repartido, segundo a necessidade singular; finalmente, no consumo, o produto sai desse movimento social, devem diretamente objeto e serviçal da necessidade singular e a satisfaz no desfrute. A produção aparece assim como o ponto de partida; o consumo, como o ponto final; a distribuição e a troca, como o meio-termo, o qual, por sua vez, é ele próprio dúplice, uma vez que a distribuição é o momento determinado pela

sociedade e a troca, o momento determinado pelos indivíduos (MARX, 2011a, p.44).

Vale lembrar que a produção, a troca e o consumo não são processos idênticos, entretanto fazem parte de uma totalidade, sendo a primeira o “motor” que empurra a engrenagem, estimulando todo o processo e possibilitando o surgimento das outras etapas (MARX, 2011a).

Segundo Lapidus e Ostrovitianov (1944), para que a produção ocorra é necessário, preliminarmente, a obtenção de capital para possibilitar tanto a compra dos meios de produção (máquinas e matérias primas) quanto a contratação da mão de obra. Nesta etapa o capital apresenta-se como dinheiro e seu objetivo é transformar-se em mercadoria. Após esta etapa tem-se o início do processo de produção, onde o capital torna-se capital produtivo. Por fim o produto final deverá além dos custos de produção incluir a extração da mais-valia, para tornar o processo rentável.

A circulação acontece da seguinte forma: dinheiro, mercadoria, mercadoria preparada para o consumo – saindo do capital industrial para o mercadológico – para voltar sobre a forma de dinheiro e depois sobre capital industrial novamente. No final do processo circulatório o montante contendo a mais-valia também aparece na sua transformação em dinheiro. O capital então terá passado por suas três fases, fase dinheiro, fase produtiva e fase mercadoria (LAPIDUS; OSTROVITIANOV, 1944).

O capital industrial surge da venda de mercadorias acrescidas com a mais-valia. Entretanto, do processo de produção dessa mercadoria até a sua consumação, existe uma série de gastos que os capitalistas devem arcar como: publicidade, organização de estabelecimentos comerciais, transporte, entre outros. Por isso, a manutenção de um fundo de reserva para custear estas despesas de produção para o início de um novo ciclo é importante (LAPIDUS; OSTROVITIANOV, 1944).

Quando estas funções de realização são separadas do capital industrial, ou seja, o industrial repassa suas mercadorias a um terceiro que as vende, obtêm-se o capital comercial. Quando o capitalista industrial destina sua produção a um atacadista, ele antecipa a obtenção do lucro, fazendo com que sua circulação seja mais rápida, entretanto esta operação diminui o lucro obtido, pois no processo de separação do capital industrial do comércio o capitalista comercial requisitará parte da mais-valia obtida no produto. Com a venda posterior deste produto o comerciante consegue recuperar seu valor investido, mais o valor cedido

da mais-valia pelo industrial, e assim obtêm o lucro comercial (LAPIDUS; OSTROVITIANOV, 1944).

O capitalista comercial buscará sempre a redução do número de trabalhadores, que diferentemente dos industriais, não produzem mais-valia, e por isso são, teoricamente, mais custosos que os outros. Quanto menor o número de trabalhadores, menores serão os gastos (LAPIDUS; OSTROVITIANOV, 1944).

Ainda sobre a produção, é necessário comentar a existência de um tempo de produção e um tempo de circulação – compreendidos como tempo global – que influem nos ganhos da mesma. O tempo de produção abrange todo o processo de trabalho, e o tempo dos meios de produção – o tempo no qual os equipamentos funcionam e também os intervalos em que os mesmos param – e ainda o tempo em que estão disponíveis como parte do processo, sem ainda fazer parte da produção (estoques) (MARX, 2011b).

O tempo de circulação pode estar localizado antes ou depois do processo de produção. Mais especificamente no final do processo produtivo, o tempo de circulação pode ser descrito como o transporte³⁸ das mercadorias até o seu mercado consumidor. Este deve ser compatível com a natureza da mercadoria e respeitar o tempo que a mesma dispõem para o transporte. Caso ocorra algum atraso, a mercadoria acabará perdendo valor. Neste momento tem-se a formação ou não dos estoques (MARX, 2011b).

Com a formação dos estoques obtêm-se os custos de conservação, todo o capitalista possui um estoque anterior – para manter a produção – e outro posterior – para evitar oscilações de mercado – à produção. Nesses existem custos de manutenção que são estruturais e de trabalho humano. Em muitos casos o valor do produto estocado diminui enquanto que o trabalho para mantê-lo sempre aumenta (MARX, 2011b).

Os estoques são caracterizados como o momento em que o produto – podendo este ser a matéria-prima – está pronto até o momento que será vendido. O processo de produção, necessariamente, inclui a manutenção de um estoque, mesmo que mínimo para a manutenção da produção. A existência de estoques implica em custos – prédios, mão de obra, deterioração dos produtos – ligados aos de circulação e podem encarecer o produto (MARX, 2011b).

³⁸ Este então é a causa dos custos de circulação, no entanto pode alterar a qualidade dos produtos, mas não modifica a sua natureza. Este é caracterizado como custos de transportes, incluído nos custos de circulação.

Com a evolução tecnológica constante, houve um incremento nos elementos ligados a articulação e estratégias comerciais. A passagem, das formas de produção e comércio mais rústicas para formas mais modernas, envolveu um amplo desenvolvimento nos setores de pesquisa ligados a evolução do sistema de telecomunicações. Assim é possível nos dias de hoje controlar a sua produção industrial ou seus estoques via sistemas tecnológicos integrados a internet.

Os estoques constituem elemento chave para os capitalistas, Harmon (1994) comenta que um dos objetivos das empresas (indústrias, comércio) é a sua redução, ou seja, o estoque ideal. Para isso os capitalistas devem buscar soluções para adequação dos transportes para as suas cargas. Para cargas pesadas, ou de baixo valor agregado, e homogeneidade do tamanho e forma, o ideal seria a utilização dos transportes marítimos e ferroviários (quando disponíveis).

No transporte rodoviário é ideal ter variados tipos de veículos, dependendo da demanda necessária. Quanto mais agilidade precisar, menor deve ser o tamanho do veículo – considerando o tamanho da mercadoria. Além disso, durante o percurso o veículo deve permanecer sempre cheio, ou seja, que leve a mercadoria vendida e traga matéria-prima, podendo ainda fazer frete para outras empresas (HARMON, 1994).

A eliminação de estoques diminuiria drasticamente os custos de produção. Como isto não ainda não é possível – devido a configuração do mercado e da produção atual, levando a manutenção de estoques de segurança – um controle moderno dos estoques e na distribuição dos produtos deve ser feito para conseguir a máxima redução de seus custos. Para essa modernização funcionar, os *softwares* de controle devem ser utilizados, tanto na produção quando na distribuição, a fim dos produtos permanecerem o menor tempo possível nas empresas/fábricas (HARMON, 1994).

Apesar dos variados volumes dos produtos, a automação dos armazéns contribuiria para redução de custos. Entretanto, por ser uma solução cara, apenas empresas de grande porte dispõe de tecnologias de automação em seus armazéns (HARMON, 1994).

A articulação com fornecedores é uma ferramenta primordial para redução de estoques, para isso uma articulação através de um moderno sistema de pedidos – com ligação via internet, com bancos e fornecedores – é fundamental, pois reduziria ao máximo o tempo de entrega e preparação de matéria-prima (HARMON, 1994).

3.2. A modernização da agricultura e a transição para o capital industrial

A lógica interna da política governamental e a participação dos seus diferentes protagonistas se definem, em certa medida, pelos interesses específicos e alianças sociais que os diferentes grupos sociais estabelecem entre si e a nível do pacto mais geral com o Estado. Essas alianças contribuem para definir o próprio conteúdo das políticas públicas, fato que requer a identificação dos agentes e interesses envolvidos. (DELGADO, 1985, p.54).

O período de 1870 a 1930 teve, tanto na agricultura, quanto na indústria, o predomínio das relações do complexo latifúndio-minifúndio, sendo a agricultura bastante dependente das relações comerciais simples e da circulação em geral de mercadorias. A indústria brasileira de 1870 a 1930 não produzia somente bens de consumo. Alguns produtos voltados para o setor agrícola-exportador e transporte eram produzidos, principalmente os ligados ao beneficiamento e processamento de produtos agrícolas voltados a exportação (como o beneficiamento industrial de algodão, couro, trigo e cana-de-açúcar). Os investimentos em tecnologia para o setor agrícola não eram muito grandes, sendo desenvolvidos apenas maquinários leves de beneficiamento de produtos, como café, arroz e moenda para cana-de-açúcar (MÜLLER, 1989).

No período de 1930 a 1960 há uma diversificação da produção industrial, no momento em que o todo o sistema econômico passaria a ser dominado pelo capital industrial. Algumas indústrias do período anterior continuam suas produções, mas também surgem novas indústrias que começam a investir, a partir da década de 1950, principalmente, em maquinário pesado para a agricultura, assim como, peças para indústrias de açúcar, e máquinas industriais para fins variados. Especificamente para o setor agrícola, começam a ser produzidos diversos tipos de implementos e fertilizantes, como arados reversíveis, máquinas de semear, fertilizadores e veículos agrícolas não motorizados, adubos químicos – em pequena escala –, e fertilizantes de origem animal, dentre outros produtos. Com isso, a dependência do setor agrícola perante a indústria começava a aumentar, uma vez que, com as novas tecnologias – e a entrada a ciência moderna aplicada na agricultura, assim como outrora foi aplicada na indústria – a produção começa a se desenvolver e, para ter competitividade, os agricultores se veem obrigados a investir mais em melhorias para sua produção. Este

panorama se dá principalmente para as regiões sul e sudeste do Brasil, onde há um rompimento do padrão latifúndio-minifúndio, e o sistema econômico vigente passa a ser dominado pelo capital industrial (MÜLLER, 1989).

Para as regiões, segundo Rangel (1979, APUD MÜLLER, 1989, p.30), de agricultura mais atrasadas, o aspecto econômico-social era outro. Isto porque o aumento da demanda de produtos agrícolas não elevava os ganhos para o produtor rural, pois a comercialização dos produtos ficava na mão de oligopsônios-oligopólios que operavam como se fossem um monopsonio-monopólio, ou seja, atuavam como um atravessador onde o aumento do preço do produto agrícola não era repassado ao produtor rural, comprometendo a cadeia produtiva. Este tipo de estrutura foi muito comum durante a hegemonia do complexo latifúndio-minifúndio na economia brasileira, onde havia uma grande elasticidade da oferta agrícola e uma menor disposição de gêneros agrícolas a venda (MÜLLER, 1989).

A mudança das relações latifúndio-minifúndio teve como principal fator a aliança do capital da elite nacional com o capital externo e o estatal, o que caracterizou a expansão do capitalismo pós-guerra para dentro do Brasil, e assim acelerou a transição para uma economia predominantemente industrial. A burguesia industrial do sudeste paulista foi a principal responsável por esta mudança ao se opor as oligarquias agrárias do nordeste, extremo sul e do sudeste cafeeiro e assumir a hegemonia econômica no país durante o período de 1930 e 1960. Com isso pôde avançar com o processo de industrialização, visando a eliminação daqueles espaços específicos de reprodução de capital. Entretanto, estas alterações não conseguiram promover uma mudança drástica na forma de organizar e produzir na agricultura, nas duas primeiras décadas deste período, e esta não conseguiu aproveitar-se deste surto industrial, permanecendo com os seus mercados regionais e estruturas de produção tradicionais. Apenas os produtores de cana-de-açúcar, café, algodão, trigo e cacau, que detinham financiamentos estatais, não sofreram prejuízos com o tabelamento sistemático dos preços nos mercados terminais; e, com a variação cambial. Foi somente nas décadas de 1950 e 1960 que as formas tradicionais de produção agrícola chegam a seus limites e começam a modificar sua produção, tendo em vista o domínio econômico industrial na economia nesse período. (MÜLLER, 1989).

O período compreendido entre as décadas de 1960, principalmente o ano de 1965, até a década de 1980, é marcado pelo início de uma

revolução entre dois modelos de desenvolvimento agrário³⁹ que alteraram o padrão da agricultura nacional. Houve um crescimento no consumo das agroindústrias relativo ao uso de produtos agropecuários, e, ainda, um crescimento deste ramo industrial, com a entrada de grupos maiores ao setor, resultando numa alteração em sua dinâmica com as agroindústrias, deixando de atuar apenas no mercado local/nacional para atuar também no mercado mundial. Como resultado deste processo, a agricultura passava a utilizar os mesmos preceitos da indústria, visando a maior produtividade, dependia menos das condições naturais de produção e dos meios produzidos em escala de manufatura, e mais do padrão industrial de produção – com o uso de insumos e maquinário agrícola avançado. Com isso, a agropecuária passou a integrar um ciclo entre a indústria de produção de bens para a agricultura e a indústria processadora de produtos naturais (DELGADO, 1985; MÜLLER, 1989).

A alteração do padrão agrário latifúndio-minifúndio, se dá pela mudança da destinação da produção agrária e pela necessidade da mesma de produtos industriais. A produção agropecuária não é mais somente destinada ao comércio, mas também aos grupos industriais que demandam matérias-primas, assim como para a produção agrícola são demandados novos produtos industriais. Essa mudança eliminou as distâncias entre o rural e o urbano, o industrial e o agrário, sendo que em alguns casos, indústrias saíram de grandes centros e instalaram-se próximas da fonte de suas matérias-primas, e muitos trabalhadores rurais passam a morar em cidades, havendo uma redução de residentes no campo (MÜLLER, 1989).

As políticas de financiamento rural, até a década de 1960, existiam no Brasil produto a produto, ou seja, visavam ações apenas para um produto específico e em nenhum momento se integravam, – como o Instituto Brasileiro do Café (IBC) –, ou seja, somente a velha classe oligárquica tradicional exportadora era beneficiada. Não se pensava em uma estrutura que visasse à integração do setor agrícola com o setor industrial, mas objetivava-se somente a ampliação de ambos os setores em separado, através do ganho obtido com as exportações agrícolas.

Foi somente no ano de 1965, com a criação do Sistema Nacional de Crédito Rural (SNCR), que iniciou-se a elaboração de uma política integrada para a agricultura. Esta foi a primeira medida estatal que buscou diversificar a produção e o acesso ao crédito, através do sistema bancário institucionalizado, variados tipos de produtos agrícolas, bem

³⁹ Latifúndio-minifúndio x modelo agrícola industrial.

como indústrias ligadas ao processamento e beneficiamento destes, alterando a base da política por produtos para a mercadoria rural em geral, visando o desenvolvimento e modernização do setor agrário nacional (DELGADO, 1985).

Após a criação do SNCR, o financiamento rural aumentou significativamente até o final da década seguinte, e com o crédito fácil concedido com taxas reais negativas, prazos e carências flexíveis, o Estado conseguiu gerar uma demanda por insumos modernos e consolidar o Complexo Agroindustrial⁴⁰, sendo estes os principais instrumentos para ligar à agropecuária a indústria (DELGADO, 1985).

Os incentivos concedidos durante a década de 1970 tornaram a relação entre os setores industriais e a agricultura ainda mais próxima e incrementou a produção dos dois setores. Este fato foi percebido por Müller (1989) ao analisar a Matriz de Relações Intersectoriais do IBGE, onde conclui que

(...) os setores industriais que compõe a indústria para a agricultura (química mecânica e rações) venderam 22,2% do valor de suas produções para o meio rural, os demais venderam apenas 2,9%. Donde pode deduzir-se que a magnitude daqueles setores depende em mais de 1/5 do valor de suas

⁴⁰ Para Müller (1989, p. 45) o Complexo Agroindustrial Brasileiro, ou “(...) CAI, pode ser definido como um conjunto formado pela sucessão de atividades vinculadas a produção e transformação de produtos agropecuários e florestais. Atividades tais como: a geração destes produtos, seu beneficiamento/transformação e a produção de bens de capital e de insumos industriais para atividades agrícolas, ainda: a coleta a armazenagem, o transporte a distribuição dos produtos industriais e agrícolas; e ainda mais: o financiamento, a pesquisa e a tecnologia, e a assistência técnica.

As atividades são interdependentes, mas assimétricas, pois há aquelas cujas funções possuem um maior grau de importância na reprodução do complexo. Tais atividades constituem o núcleo do CAI e dizem respeito à capacidade de controle que os interesses sócio-econômicos aí localizados exercem sobre a reprodução do mesmo. Assim a agricultura, em que pese ser uma atividade principal, pode estar subordinada a setores industriais ou, até mesmo, a setores comerciais, como por exemplo os supermercados” (MÜLLER, 1989, p. 45).

produções da demanda dos setores agrícolas (MÜLLER, 1989, p. 36).

Este aumento na relação fica mais claro ao se comparar os montantes vendidos pelas indústrias de implementos para o setor agrícola, em 1959 2,8% do valor da produção total, em 1970, 9, 2%. Já nos setores industriais que produzem para a agricultura os valores foram de 3,1% para 22,2% (MÜLLER, 1989).

Por outro lado, em 1970, a agricultura insumiu dela própria 49% do total de insumos adquiridos, e 41% da indústria para a agricultura. Este é o indicador mais expressivo da industrialização do campo (MÜLLER, 1989, p. 36).

Outro fato que demonstrou a aproximação dos setores nesta época era a maior dependência da agricultura para com as indústrias e destas para com a agricultura. A agroindústrias compravam junto aos produtores rurais 45% do valor de produção industrial, aumentando a dependência da agricultura para a ampliação do seu capital constante circulante. Quase metade da produção de matéria-prima do setor agrícola era demandada pelos setores industriais assim como quase metade da produção agrícola em 1970 dependia de máquinas e insumos industriais. A grande mudança na relação indústria-agricultura, nos anos 1970, é o fato de agricultura passar a depender de insumos e maquinários industriais e assim fazer parte do processo de acumulação de capital de muitas indústrias de bens de capital (MÜLLER, 1989).

(...) em suma a agricultura não depende mais apenas do crescimento da agroindústria, mercado interno e de exportações, mas também de indústria produtora de insumos e máquinas (MÜLLER, 1989, p. 37).

Esta relação próxima com a ciência aplicada à agricultura possibilitou o deslocamento da agricultura em ambientes outrora não explorados, fazendo com que

(...) os interesses sociais nucleados no capital comercial e assentados na propriedade territorial e na generosidade da natureza foram deslocados pelos interesses nucleados no capital industrial e financeiro e na agricultura moderna (MÜLLER, 1989, p. 39).

Isto modificou a agricultura de tal maneira, que já não basta ser possuidor de terras para conseguir plantar. A partir desta época (pós década de 1960) passou-se a considerar com mais ênfase do que nas décadas passadas, os custos, o maquinário a ser utilizado, pois sem isso o produtor não conseguia ser competitivo no mercado, devido a

diferentes custos de produção de um mesmo produto, ou seja, a terra não deixava de ser tão determinante nos rumos da produção. O produtor, com o advento dos insumos, maquinário agrícola, assistência técnica, previsão climática melhorada (ciência aplicada diretamente) pôde se “libertar” e aumentar sua produção assim como, por exemplo, inserir cultivos que costumeiramente não se utilizava ou conseguir superar algumas barreiras climáticas em determinados tipos de cultivo, entre outros. Entretanto, ao mesmo tempo em que ele se liberta desta barreira natural, ele se prende a outro fator, a indústria, aos insumos e ao maquinário, e com isso, apenas os produtores mais capacitados, os que possuem uma reserva de capital, conseguiram ou conseguem se sustentar com lucratividade no mercado (MÜLLER, 1989).

É o trabalho agrícola que se subordina ao capital, no contexto de uma industrialização crescente da agricultura, processo no qual a terra-matéria perde suas forças determinadoras das condições de produção em favor da terra-capital (MÜLLER, 1989, p.39).

Entre as décadas de 1960 e 1980 a indústria nacional se desenvolveu e criou novos postos de empregos intensificando o processo de urbanização. Somado a isso, houve uma maior integração e diversificação das exportações (feitas com taxas elevadas) o que aumentou a demanda por produtos agrícolas – para satisfazer a necessidade de acumulação das indústrias e das exportações. A influência que o mercado tinha nas relações econômicas agropecuárias é ampliada e acarreta novas mudanças no setor, que foram: a diminuição da produção agrícola voltada apenas para a exportação, o estabelecimento um mercado variado de produtos agrícolas e agroindustriais com alcance em todo país, assim como a criação de novos postos de trabalho rural – e extinção de muitos outros –, e a valorização e especulação das terras rurais, criando um mercado de compra e venda de terras (DELGADO, 1985).

As políticas de desenvolvimento agrário criadas pelo Brasil foram principalmente pautadas na execução dos instrumentos de política econômica de curto prazo indo de acordo, durante a década de 1970, com o estabelecido nos Planos Nacionais de Desenvolvimento (PND e II PND) sobre a estratégia agropecuária e política econômica. Esta década foi marcada, no setor secundário da economia nacional, por completar, quase que totalmente, o ciclo de substituição de importações que havia iniciado no princípio do século XX. Conseguido, graças a um grande endividamento externo, juntamente com o redirecionamento de

investimentos, determinados pelo II PND (1974-1978). O maior reflexo disso na agropecuária e nas indústrias relacionadas foi a diminuição das importações de insumos (ração, agrotóxicos, implementos) devido ao estabelecimento deste tipo de indústria no país. A partir daí, a estrutura agrícola foi alterada com a revolução da organização rural e a diminuição das diferenças entre a mesma e a indústria, fazendo com que a forma industrial se sobressaísse na agropecuária a partir da década de 1980 (DELGADO, 1985; MÜLLER, 1989).

Esta aproximação contou com a participação do Estado e também com grandes empresas e grupos econômicos tanto nacionais quanto estrangeiros. O Estado atuou através de financiamentos e isenções fiscais que contribuíram para o crescimento de alguns produtores e também de alguns ramos industriais. Com isso as indústrias e ou grandes grupos puderam ampliar a oferta de insumos agrícolas, outrora importados, barateando seus custos, para abastecer a demanda que estava se instalando. Já as agroindústrias, conseguiram a sua modernização e ampliação, o que possibilitou absorver boa parte da oferta de matéria-prima gerada pela modernização das técnicas produtivas agrícolas (MÜLLER, 1989).

Toda esta conjuntura de mudanças na produção agrícola, somada a diversificação dos produtos agrícolas, modificaram a relação com o comércio exterior. Houve um acréscimo no número de produtos agrícolas exportados, assim como de produtos manufaturados e beneficiados. Com isso altera-se a estrutura comercial, e o setor agrícola deixa de ser a única fonte provedora de divisas da economia nacional e passa a ser mais um no processo, fazendo parte da integração das relações interindustriais (DELGADO, 1985).

Os setores industriais voltados para a agricultura – os setores de bens de capital e insumos – exerceram uma pressão junto ao governo por mudanças na política monetária, fiscal, cambial e relativas ao comércio externo e interno, assim como por incentivos estatais diversos aos produtores para que estes pudessem comprar seus equipamentos e se modernizarem. Isto porque, com o financiamento aos produtores, aumenta a venda de bens de capital industrial e insumos, assim como modifica a estrutura agrícola aumentando a produção, ou seja, quanto mais industrializada a atividade agropecuária, melhor para as indústrias envolvidas com este setor (MÜLLER, 1989).

A mudança nos padrões da agricultura (a modernização) e as constantes pressões dos segmentos interessados por uma ampla modernização no aparato produtivo levou a uma situação de dependência grande, com tendência de uma ampliação cada vez maior,

transformando-se num processo irreversível. Este processo acentuou ainda mais as diferenças entre os pequenos produtores – não modernizados e com menos capital – e os grandes produtores (MÜLLER, 1989).

Esta tendência implica que as características dessa industrialização é que regularão a expansão e bloqueio dos setores industriais e agrícolas. O que quer dizer que a criação de novas instalações produtoras de rações dependerá fundamentalmente da dinâmica da acumulação nesses ramos e no de pecuária e avicultura, mas, principalmente, da conduta das unidades tecnoeconômicas dominantes; que a produção de alimentos, em boa medida ainda obtida em bases tradicionais, esta sendo pressionada a mudar seu patamar tecnoeconômico de operação; que a instalação de novas unidades de abate – ainda que contando com microespaços favoráveis ao seu surgimento pulverizado – deverá levar em conta o nível técnico mínimo e o grau elevado de controle já existente no mercado (MÜLLER, 1989, p.43-44).

A modernização do campo até o fim da década de 1980 aconteceu de maneira diferente às ocorridas nos Estados Unidos e Europa, pois não atingiu da mesma maneira a todos no Brasil. Apenas 20% dos agricultores daquele período conseguiram efetivamente adentrar a reestruturação completa da sua produção, distribuição e força de trabalho. As alterações não se restringiram apenas a uma evolução técnica do maquinário usado – possível devido ao financiamento estatal para aquisição e também com o barateamento dos insumos, como adubos, defensivos, entre outros, devido a substituição de importações que ocorreu neste setor – mas implicou também na mudança de padrões do modo de produção, forçando assim uma alteração nas relações de trabalho – como a extinção do colonato e aumento de empregos a boias-frias e trabalhadores permanentes (MÜLLER, 1989).

O dinamismo da agricultura brasileira esteve associado à diversificação da produção agrícola e também do mercado interno e de matérias-primas e alimentos. A modernização dos produtores ocorreu mediante elevação da produtividade do trabalho, do maior rendimento por área trabalhada e da diversificação produtiva, que só foi possível graças às agroindústrias conseguirem absorver o novo ritmo de produção agrícola. Essa absorção, em parte, vinha da demanda por estes

produtos tanto nos núcleos urbanos do país quanto para a exportação. Até a década 1950 e apenas com mudanças no tipo de trabalhador e com a racionalização dos cultivos, o que após a década citada só foi possível com a entrada de insumos e assistência técnica. Nas décadas seguintes a modernização dos produtores estava atrelada ao financiamento público, o qual não tinha critérios muito definidos sobre a concessão do crédito, e sendo assim, privilegiou-se principalmente os grupos sociais rurais com maior tradição mercantil e/ou organizados em associações (MÜLLER, 1989).

Devido a isto, a parcela de produtores que não foram atingidos pelo processo diretamente, usufruíram das consequências que as mudanças proporcionaram, não somente até aquela década, mas também nos anos posteriores e até os dias de hoje, pois a modernização da produção agrária capitalista continua sempre buscando inovações para obtenção de lucro máximo (MÜLLER, 1989).

Admitindo-se isso tudo, podemos dizer que entende-se por modernização tecnoeconômica a alteração da composição orgânica do capital (técnica e/ou de valor) em função nas terras. Juntamente com a alteração na sociabilidade rural. Em outras palavras a modernização é o resultado da interação entre a industrialização do campo, agroindustrialização das atividades agrárias e mudanças sociais e políticas entre os grupos sociais (MÜLLER, 1989, p.63).

Ao saber das diferentes estruturas agrárias nacionais, percebe-se que o projeto de desenvolvimento deste setor feito a partir da metade da década de 1960, foi ao mesmo tempo modernizante e conservador. Este processo de transformação mesmo sendo inerente ao sistema é sempre regulado pelo Estado (DELGADO, 1985).

O crescimento rápido da urbanização e das exportações; a modernização agropecuária que enseja a constituição e ampliação de diversos ramos do CAI; a organização de um novo sistema de financiamento para atividades rurais – o Sistema Nacional de Crédito Rural – e, por último, a definição de um novo padrão de regulação das relações sociais e econômicas do setor rural pelo Estado, configuram, em seu conjunto, um novo padrão do desenvolvimento rural, que se convencionou com propriedade, chamar de *modernização conservadora* (DELGADO, 1985, p.21-22).

Nesta ação modernizadora capitalista provida pelo Estado existiam também interesses oligárquicos rurais envolvidos, que, muitas vezes, não compartilhavam das ideias modernizantes. A exemplo do apoio

financeiro, através de incentivos fiscais dados a grandes propriedades e ao capital comercial de regiões do nordeste em fronteiras agrícolas⁴¹, mesmo que as mesmas não destinassem nenhum recurso para novas técnicas de produção nem aquisição de bens de produção e ainda que seus produtos não fossem destinados à produção industrial, não havendo, portanto relação significativa com as indústrias. O Estado ao financiar os produtores não agiu visando uma modernização em massa, mas agiu visando agradar as classes mais abastadas e desenvolvidas. Não houve, no período compreendido entre 1965 e 1980, um abandono dos grandes agricultores do nordeste e um benefício aos modernizados mais ao sul. No caso do nordeste a reprodução do capital não passou pelas relações industriais e pelo complexo agroindustrial e sim pelo controle territorial, ou seja, pelo monopólio de grandes propriedades e suas relações de produção e valorização (DELGADO, 1985).

Com esse financiamento dos grupos dominantes, o tipo policultor de produção deu espaço ao especializado, para atender a demanda do mercado – sendo mais intenso o processo nas Regiões Sul e Centro-Oeste e menos intenso nas Regiões Norte e Nordeste do país –, gerando também um abandono de culturas menos rentáveis (como feijão, arroz e mandioca) e o desabastecimento de determinados tipos de alimento, isto, durante a década de 1970, devido a política creditícia liberal do governo que incentivava sem nenhum controle ou assistência técnica. Esta política também restringiu o acesso a financiamentos a grupos menos favorecidos, deixando mais de 70% dos produtores do país sem conseguir competir com a parcela menor que havia se modernizado. (MÜLLER, 1989) Mesmo assim, os efeitos da modernização afetaram a todos, como exemplo, o adensamento dos cafezais acarretou na perda dos empregos permanentes de milhares de famílias responsáveis pela colheita; a soja e a cana-de-açúcar substituíram o cultivo de alimentos comuns (feijão, arroz, entre outros) e formaram leva de êxodo rural (MÜLLER, 1989).

Entretanto, este fato foi gradual devido a modernização parcial das etapas do processo produtivo agrário durante as décadas de 1960 a 1980, tendo a colheita sido a última etapa a se modernizar. O que acarretou em um aumento de empregos permanentes em um primeiro momento e uma intensificação do emprego temporário (de 4 a 6 meses), com os

⁴¹ Fronteira agrícola é o termo utilizado para designar localidades agrícolas novas, que outrora não haviam sido desmatadas mas que estão sendo incentivadas a ocupação, como exemplo, o norte do Paraná foi uma fronteira agrícola durante o início do século XX (Delgado, 1985).

trabalhadores comumente designados de “boias-frias”. A grande produção, devido a modernização de parte da etapa produtiva, fez com que o salário do trabalhador rural se elevasse e a colheita manual foi também substituída pela mecânica, gerando assim mais levas de desempregados (MÜLLER, 1989).

Com os elevados custos para manutenção das propriedades e insumos, os pequenos produtores não conseguiam competir com os modernizados, pois seus solos já não eram tão férteis e seu custo de produção acabava por ser mais alto, gerando com isso a pauperização da propriedade e condições precárias de vida em alguns lugares do país, assim como, uma possível venda e mudança de rumos em outros (MÜLLER, 1989).

Em geral o período compreendido pelas décadas de 1950 a 1980 é marcado por grandes mudanças na economia nacional, pois conseguiu uma rápida e densa evolução das formas avançadas do capitalismo a todas as camadas sociais brasileiras. Dos 1956 a 1967 o setor agrícola registrou um crescimento desigual e problemático, isto porque neste período houve variações na produção agrícola que ora abasteciam o mercado interno ora desabasteciam. Estas crises eram comuns no período citado, que tinham como um fator agravante as restrições cambiais, ainda incluíam (...) escassez aguda de bens de consumo de massa, queda na produção interna de determinados produtos e, ainda, grande aperto na capacidade para importar (DELGADO, 1985, p.51).

Como solução a estes impasses, é incentivada a criação de indústrias no setor de produção de bens de capital e de insumos agrícolas e se fez aos moldes da internacionalização do capital produtivo que, por sua vez, era comandado pelas empresas multinacionais. Isto fez com que o país superasse um momento ruim para a economia no início da década de 1960, e conseguisse no final da mesma década uma nova expansão e intensificação industrial, pautada no “(...) *boom* de produtos agrícolas, capacidade ociosa na indústria, expectativas positivas para desenvolvimento internos e externos e, ainda, uma política de estado desenvolvimentista a partir de 1967” (DELGADO, 1985, p.52). Esta expansão industrial – levada principalmente pelo departamento de bens duráveis e transmitida para o de bens de capital e em seguida para o de bens-salário – persistiu até meados da década seguinte, tendo como um

elemento auxiliador o II PND e com o aporte das empresas estatais e de economia mista nos ramos de bens de capital (DELGADO, 1985).

Houve avanços na política de financiamento público e privado, pautados em “(...) esquemas de endividamento extrabancários e mediante a captação e circulação intersetorial de excedentes, através da emissão de títulos de dívidas públicas e privada com correção monetária” (DELGADO, 1985). Que promoveu, ainda, uma ampliação e diversificação do consumo da classe média urbana de produtos duráveis promovendo a recuperação industrial de vários setores (DELGADO, 1985).

A partir de 1979-80 existe um movimento de mudança de estratégia do setor agrícola com sinais de centralização do capital comandada por protagonistas do setor financeiro (DELGADO, 1985). Com a diminuição de financiamentos na comercialização da produção quanto para área de financiamento do custeio das safras, há uma redução significativa de investimentos em modernização das propriedades rurais. Ou seja, houve uma redução na compra de equipamentos agrícolas industriais por parte dos produtores rurais, que gerou consequências para a indústria de produção de bens de capital e de fertilizantes. Assim causou, durante esta década, a ociosidade de alguns ramos industriais – que haviam recentemente se instalado no Brasil devido a grande demanda da década anterior (DELGADO, 1985).

Entretanto a diminuição do crédito para comercialização foi menor do que a do financiamento de produção agrícola e possibilitou o crescimento de agroindústrias – oleaginosas, açúcar, torrefação de café, moagem de trigo, indústrias frigoríficas, laticínios e avicultura – aproveitando-se, estes, da política de preços mínimos e sendo os maiores beneficiários do crédito de comercialização rural. Esta destinação do crédito comercial a setores que geravam uma integração maior de capitais marcou uma mudança na política de financiamento, priorizando sempre os grupos com maior potencial de desenvolvimento, ou seja, os setores agrícolas com alta integração de capitais, principalmente os setores que possuíam integração com o comércio exterior (DELGADO, 1985).

3.3. Transformações iniciadas com a modernização: Políticas estruturadoras

No processo de desenvolvimento agrícola é evidente que a participação do Estado contribuiu para a realização das mudanças de padrões. Essa participação não é necessariamente feita através de uma ação direta, ela pode ser expressa “(...) por diversos meios ou níveis de decisão burocrática que de forma geral poderiam ser sintetizados nas instâncias *normativas, financeira-fiscal, produtiva e previdenciária*” (DELGADO, 1985, p.42-43). A normativa diz respeito à criação de leis que regulamentem algo a respeito do setor – como a Lei de Terras (1850), ou o Estatuto do Trabalhador (1930) –, neste caso as aplicações destas também estão submetidas ao contexto político e a aliança que se pretende fazer. A financeira-fiscal é a ação direta, financiando através dos bancos públicos a compra de bens ou insumos ou fornecendo incentivos fiscais com a dedução de impostos. Na esfera produtiva é considerada a participação das empresas públicas, diretamente na produção, sendo que não houve nenhuma empresa estatal voltada para este setor, mas para o complexo agroindustrial a PETROBRAS participa assim como a empresa Vale do Rio Doce (enquanto era estatal), além da EMBRAPA e EMBRATER que patrocinam e fornecem um suporte técnico para o setor. E a previdenciária envolve os órgãos estatais de assistência ao trabalhador. Dependendo de como o Estado delimite seu campo de ação privilegiando alguns setores pode haver crises políticas de rupturas de poder (DELGADO, 1985).

Apesar da política de crédito agrícola ser importante para o setor agrário, foi necessária, e ainda é, a ação dos serviços de extensão técnica – realizados pelo governo através da EMBRAPA e EMATER – para se realizar a transferência da tecnologia das indústrias de produção de bens de capital ao produtor. Outro fator estimulante de modernização é o padrão tecnológico exigido pelas agroindústrias processadoras com as variadas normas sanitárias e técnicas que variam de acordo como o produto. Entretanto, as inovações inseridas pelas indústrias de bens de capital, na maioria das vezes são mais frequentes e impactantes, podendo ser classificadas em alguns tipos: Inovações mecânicas, Físico-Químicas e Biológicas (DELGADO, 1985).

O aparato estatal, após a criação da EMBRAPA em 1973, se propôs a desenvolver pesquisas do último quesito citado, tratando de pesquisar o melhoramento genético de alguns cultivos e também na pecuária, o desenvolvimento de cultivos em diferentes tipos de biomas e etc. Já os

outros dois eixos de inovações ficaram a cargo da grande empresa industrial, de diferentes fontes de capital. O de inovações mecânicas era desenvolvido por empresas nacionais ou multinacionais, dependendo do ramo considerado, e as inovações físico-químicas ficavam a cargo de empresas estatais em primeiro lugar e em seguida as indústrias estrangeiras, sendo que o Estado tinha participação importante neste setor desde o ano de 1974, com alguns programas de substituição de importações de insumos básicos contidos no II PND. Os três setores de inovações configuravam-se, deste modo, até a década de 1980, quando o setor de produção de insumos sofre com crise de desabastecimento do petróleo ocorrida no país e com a crise cambial, levando uma diminuição no desenvolvimento de produtos nessa área e também a uma desestruturação de políticas agrícolas (DELGADO, 1985).

A política fundiária também é um fator que determinou os rumos do setor agropecuário nos dias de hoje. A criação do Estatuto da Terra foi o marco na preocupação sobre este tema e aborda questões importantes, como os trâmites para realização da Reforma Agrária e a inviolabilidade da Empresa Rural no Brasil (DELGADO, 1985).

Apesar de estipuladas várias medidas que poderiam ser tomadas, o Estado pouco agiu neste setor, pressionado principalmente pela elite rural dominante. Dos instrumentos possíveis contidos nesta normativa, os mais utilizados foram o da intocabilidade da empresa pública e normas incentivadoras do desenvolvimento rural, deixando de lado os mais controversos, que pudessem ocasionar uma mudança drástica na estrutura agrária do país, priorizando uma minoria dominante. Como incentivo ao desenvolvimento rural, algumas medidas estatais para auxiliar na propriedade rural são os investimentos em infraestrutura proporcionando energia, estradas, dentre outros, para principalmente grandes projetos agrários ou agroindustriais com custos mais acessíveis, indo de encontro a uma política de valorização das propriedades rurais presentes no processo de desenvolvimento capitalista. Mais uma vez os investimentos eram feitos sempre com prioridade a minoria, e ainda de quebra, eram contra o próprio Estatuto e indiretamente estimularam o latifúndio (DELGADO, 1985).

Esta ação estimulou a participação de sociedades acionárias no setor rural, estimulando ainda mais os movimentos de concentração do capital no mercado de terras. Entretanto não foi o único atrativo para a entrada desta modalidade no rural, principalmente com os capitais industriais, comerciais e bancários, isto porque a verdadeira mobilização foi ocasionada pelo alto valor de mercado que os terrenos passaram a obter com a entrada destes no mercado financeiro. Os mesmos eram utilizados

como uma reserva de capital, onde não sofreria com a inflação, e ainda poderia ser um meio de se obter crédito subsidiado (DELGADO, 1985).

A ótica financeira de valorização torna a formação do preço assemelhável à avaliação capitalista dos títulos financeiros de riqueza em geral (ações, obrigações, títulos governamentais etc.), de tal forma que a renda fundiária capitalizada, que define o preço da terra, passa a espelhar a expectativa de valorização financeira do capital dinheiro empatado na compra das terras. Isto implica que maior ou menor demanda por terras está confrontada com a aplicação do dinheiro em ativos que rendam a taxa de juros alternativa do mercado financeiro. A taxa de juros do mercado financeiro passa a ser um elemento de convergência na definição do preço e da terra.

Esta valorização que a terra passou a ter a partir dos anos 1970, com a anuência estatal, se por um lado atraiu o interesse de grandes grupos para o setor, limitou ainda mais o acesso dos pequenos produtores e migrantes a terras também em regiões de fronteira agrícola, onde outrora os terrenos já haviam sido mais baratos (DELGADO, 1985, p.106-107).

3.4. Reflexos das mudanças: A entrada dos grandes capitais e grandes grupos na agricultura

Até a década de 1980 a agricultura brasileira teve sua estrutura alterada, modernizando suas bases técnicas e econômicas, tendo a financeirização atingido importante significado a este setor. Essa modernização pode ser balizada por uma grande quantidade de combinações que levaram a se desenvolver de um jeito peculiar e diferente dos países desenvolvidos, combinando o moderno (as ditas empresas rurais e agroindústrias) com o antigo (os latifúndios no norte e nordeste) (DELGADO, 1985).

Dentre essas combinações, a urbanização e o crescimento do comércio exterior foram importantes para a rápida propagação das inovações. A relação entre os grandes capitais e a participação do Estado como financiador e regulador e proprietários rurais, foi possível graças a uma grande mudança no sistema financeiro nacional, havendo a integração da agricultura com a indústria, no ciclo indústria de bens de

produção, agricultura e agroindústria. Esta interação gerou uma nova relação econômica, a entrada de grandes grupos no mundo agropecuário e a consequente integração de capitais, operando de modo conglomerado (DELGADO, 1985).

A reunião desse conjunto de mudanças e inovações sintetizadas pelo desenvolvimento do sistema de crédito, consolidação do Complexo agroindustrial, surgimento das formas específicas conglomeração de capitais na agricultura e, finalmente, a transformação do mercado de terras num ramo especial do mercado financeiro estão fortemente imbrincadas com o desenvolvimento da regulação estatal na economia rural. Tudo isso faz com que se perceba a emergência do capital financeiro, como uma nova forma de organização dos mercados rurais e de comando da acumulação do capital na agricultura (DELGADO, 1985, p.112).

Durante a década de 1980, com este novo modelo de financiamento da produção agrícola pautado na disponibilidade de crédito bancário, tendo como diretrizes a nova política monetária para o setor agrário com alteração de taxa de juros e o domínio de instituições privadas no fornecimento do crédito, surgem novas situações diferentes da década anterior. As fontes de autofinanciamento ganham destaque, principalmente para o produtor que tem condições melhores de fazê-lo, fornecendo garantias melhores; novas relações são criadas como no caso de bancos de interesses agrícolas e grandes grupos econômicos onde a relação extrapola o fornecimento de crédito (DELGADO, 1985).

(...) a mudança pura e simples de um sistema de taxas juros favorecidos para um sistema de juros de mercado mantidas iguais todas as demais formas estatais e oligopólicas de administração das margens de lucro nas atividades rurais, representa uma alteração de grande profundidade nas condições sócio-econômicas da agricultura. Significa em outros termos, crescente poder do capital bancário em reivindicar uma parcela apreciável do lucro agrícola, acrescentando ainda mais restrições e perdas aos capitais cativos de produção exclusiva no setor agrícola (DELGADO, 1985, p.126).

O processo financeiro que aconteceu em 1980 prejudicou os pequenos e médios produtores modernizados fazendo com que muitos

regredissem de condição, usando cada vez menos recursos e até saindo da agricultura (DELGADO, 1985).

A superação da agricultura tradicional não ocorreu por necessidades impostas pela atividade agrária regional, mas sim devido ao interesse dos capitais dominantes (internacional, nacional, estatal) em disseminar seu potencial industrial nos mercados rurais com a venda de maquinários e implementos agrícolas, pois perceberam nesse nicho um potencial de mercado elevado. Somado a isso, o interesse crescente das agroindústrias que necessitavam de matéria-prima para o seu desenvolvimento, corroborou com a pressão para modernização da produção agrícola, bem como grupos empresariais agrícolas, de médios e grandes produtores, que se desenvolveram nesta perspectiva de aumento de negócios. É a partir deste período que as formas de comercialização dos produtos agrícolas são alteradas, passando para formas capitalistas modernas, havendo uma integração vertical da atividade onde os médios e grandes produtores eliminam a figura do atravessador e passam a vender seus produtos diretamente aos agentes varejistas, consumidores, distribuidores, redes de supermercados (MÜLLER, 1989).

Neste processo os capitais operantes diretamente na agricultura são os internacionais e nacionais, o Estado aparece apenas no financiamento de produção e através de políticas econômicas criadas para favorecer determinados tipos de atividades, como as agrárias, industriais e abastecimento. No período pós 1960 os grandes grupos industriais que controlam o país, passam a investir no setor primário, concentrando, principalmente durante a década de 1970, grandes unidades centralizadas de capital e assim influenciam muito a dinâmica das atividades agrárias afetando também as suas estruturas. Paralelamente surgem grupos agrícolas que começam a fazer parte da economia nacional com interesses nas atividades agrárias (empresas rurais). Ou seja, nesta época grupos grandes de outros setores passam a diversificar suas atividades adentrando na atividade agrícola, seja na produção direta de matéria-prima agrícola, ou a inserção do grupo na produção de matérias-primas, estes eram grupos comerciais que viram industriais e agroindustriais, empresas de mineração, metal mecânica entre outras que diversificam suas atividades (MÜLLER, 1989).

Essa dinâmica foi possível graças a financiamentos estatais e incentivos fiscais para construção de indústrias, e com isso houve a concentração dos fluxos agrícolas nas mãos de poucos grupos comerciais sejam eles industriais, agroindustriais ou cooperativas que grupos detinham a propriedade e o controle sobre a produção. Entretanto

existem muitos grupos comerciais que mesmos sem deter a propriedade da terra exercem controle comercial de grandes fluxos agropecuários, e conseguem controlar o modo de produzir na “terra” tal qual a propriedade fosse sua, como no caso das agroindústrias de corte de frango, indústria fumageira, etc (MÜLLER, 1989).

Na dinâmica agrícola o processo de produção acaba por provocar dois efeitos que retardam a obtenção de capitais, pois fazem com que o capital de giro que financia a produção permaneça imobilizado. Estes efeitos são interrupções no processo de trabalho, uma nos períodos determinados da produção e outra entre os períodos de produção – que é a não renovação e não replantio de cultivos logo após a colheita. Este fato, somado ao consumo sucessivo de produtos agrícolas, cria relações diferenciadas na circulação dos produtos, sendo que as bolsas de mercadorias e o comércio de commodities se destacam como reversores de especulação mercantil (DELGADO, 1985).

Além disso, como o produto só é concebido ao final de um ciclo de produção (preparação do solo, plantio, cuidados e colheita), não há uma criação de estoques dentro do processo, e o capital investido ali só poderá ser recuperado após a colheita, quando se dá a formação do produto, ou seja, o capital investido (de giro) somente terá liquidez no final da produção, durante o processo ele adquire caráter ilíquido. (DELGADO, 1985).

Com a pecuária o processo não ocorre desta maneira, pois nesse ramo existem diversas variáveis que influenciam no tempo de abate e diferenciações no preço – paga-se pelo tamanho, peso, e idade. Com isso, há como fazer uma reserva de abate dependendo do tipo de classificação e necessidade (DELGADO, 1985).

Os capitais aplicados na agricultura entram de maneira diferente do que em outros ramos, sendo que a principal diferença para o capital fixo aplicado na agricultura reside no fato deste não permanecer ocupado durante o ano todo – devido as diferentes fases de cultivo, condições atmosféricas e regionais, entre outros. A transferência deste para a forma de dinheiro somente será completa ao fim da produção quando a mercadoria entra no processo de circulação. Outro fato é que na agropecuária o capital fixo pode ser transferido para outros setores, pois o seu maquinário ocioso pode ser destinado a outro fim ou outra plantação, quando o equipamento é contratado num sistema de *leasing*⁴² ou também se é da própria empresa ou grupo rural que pode alugar o seu

⁴² Consiste basicamente no processo de aluguel de máquinas e serviços agrícolas.

equipamento para outros. Já o estoque de animais, principalmente o de gados, tem função similar na indústria ao estoque de mercadorias terminadas, podendo ser vendido a qualquer hora dependendo da situação que encontre o mercado, podendo o pecuarista fazer a migração de capitais para outros setores que estejam mais rentáveis ou que precisem de uma injeção de capital. Existem ainda alguns outros componentes do capital fixo na agricultura que tem a imobilização do capital parecida com a da indústria, são essas as culturas permanentes, a silvicultura e infraestruturas incorporadas a terra (DELGADO, 1985).

Mesmo dentro da agricultura existem ainda níveis de diferenciação entre os produtores. Enquanto que os grandes produtores dependem cada vez mais de grandes vultos de capital de giro, para satisfazer a necessidade de modernização, ainda existe uma parcela de pequenos produtores menos modernizados, que usam poucos recursos para girar a propriedade, muitas vezes havendo trabalho não agrícola por parte dos familiares, pouca necessidade de produtos não agrícolas e pouca disposição de produtos a venda. Aos agricultores em questão, o crédito era obtido em vias tradicionais, não sendo eles alvos da política de financeirização estatal até 1980. Fato que muda drasticamente após 2002 com a remodelagem do Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar (PRONAF). Já os mais abastados tendem a depender cada vez mais das relações financeiras e assim aumentam ainda mais a participação dos bancos no processo de produção agrícola (DELGADO, 1985).

A definição da política bancária – prazos e resgates, taxas de juros, garantias – representa uma grande diferença nos ganhos daqueles produtores que trabalham com uma larga margem de capital envolvido e definem o volume de produção. Essa definição, no caso brasileiro, cabe ao Estado e impacta diretamente nas expectativas de produção e nos rumos do agronegócio nacional (DELGADO, 1985).

Nesse quesito há uma grande diferenciação entre o grande e o pequeno produtor. O primeiro, com volumes mais vultosos de capital e garantias de empréstimo para hipoteca com alto valor agregado, consegue valores menores de taxa de juros com prazos bastante estendidos e normalmente conseguem quantias maiores do que as necessárias para financiar a produção. Enquanto que o pequeno produtor não tinha essa facilidade até a década de 1980, ficando as margens da agricultura moderna e com uma tendência a ser expropriado de suas terras pela não competitividade com as grandes propriedades. (DELGADO, 1985). Foi somente a partir do PRONAF – e intensificado após a entrada do governo Lula –, que a situação começa a mudar,

obtendo com condições bastante favoráveis que permitiram a modernização parcial de sua propriedade. Atualmente existem 8 linhas de crédito diferentes destinada ao crédito ao pequeno produtor, são elas:

1) PRONAF Agroindústria

Apoio financeiro a investimentos, inclusive em infraestrutura, que visem ao beneficiamento, armazenagem, processamento e comercialização da produção agropecuária, de produtos florestais e do extrativismo ou de produtos artesanais e a exploração de turismo rural.

2) PRONAF Mulher

Atendimento de propostas de crédito da mulher agricultora, conforme projeto técnico ou proposta simplificada.

3) PRONAF Agroecologia

Apoio financeiro a investimento em sistemas de produção agroecológicos ou orgânicos, incluindo-se os custos relativos à implantação e manutenção do empreendimento.

4) PRONAF ECO

Apoio financeiro a investimento de implantação, utilização e/ou recuperação de tecnologias de energia renovável, tecnologias ambientais, armazenamento hídrico, pequenos aproveitamentos hidroenergéticos, silvicultura e adoção de práticas conservacionistas e de correção da acidez e fertilidade do solo, visando sua recuperação e melhoramento da capacidade produtiva.

5) PRONAF Mais Alimentos

Apoio financeiro a investimento para promover o aumento da produção e da produtividade e a redução dos custos de produção, visando à elevação da renda da família produtora rural..

6) PRONAF Composição de Dívidas

Linha de crédito para composição de dívidas oriundas de operações de financiamento de investimento ou de custeio contratadas no âmbito do PRONAF com recursos repassados pelo BNDES.

7) PRONAF Jovem

Linha de crédito para implantação, ampliação ou modernização da estrutura das atividades de produção, dentre outros objetivos, desde que

beneficiários sejam maiores de 16 anos e menores de 29 anos e cumpram outros requisitos.

8) PRONAF Microcrédito (Grupo "B")

Linha de crédito específica para agricultores e produtores rurais que tenham obtido renda bruta familiar nos últimos 12 meses de produção normal, que antecedem a solicitação da DAP, de até R\$ 20 mil (BNDES, 2015).

O programa após 2002 teve muitas reformulações e passou a abranger mais produtores. As condições necessárias para financiamento são:

1)Agricultores e produtores rurais familiares que compõem as unidades familiares de produção rural e que comprovem seu enquadramento mediante apresentação da Declaração de Aptidão ao PRONAF (DAP) válida, e:

a. explorem parcela de terra na condição de proprietário, posseiro, arrendatário, comodatário, parceiro ou concessionário do Programa Nacional de Reforma Agrária, ou permissionário de áreas públicas;

b. residam na propriedade ou em local próximo;

c. não disponham, a qualquer título, de área superior a quatro módulos fiscais, contíguos ou não, quantificados segundo a legislação em vigor (este item não se aplica quando se tratar de condomínio rural ou outras formas coletivas de propriedade, desde que a fração ideal por proprietário não ultrapasse os quatro módulos fiscais);

d. obtenham, no mínimo, 50% da renda familiar da exploração agropecuária e não agropecuária do estabelecimento;

e. tenham o trabalho familiar como predominante na exploração do estabelecimento, utilizando apenas eventualmente o trabalho assalariado, de acordo com as exigências sazonais da atividade agropecuária, podendo manter empregados permanentes em número menor que o número de pessoas da família ocupadas com o empreendimento familiar - exceto na Linha PRONAF Microcrédito (Grupo "B"), em que não se admite a manutenção de qualquer empregado assalariado, em caráter permanente; e

f. tenham obtido renda bruta anual familiar de até R\$ 360 mil nos últimos 12 meses que antecedem a solicitação da DAP, considerando neste limite a soma de todo o Valor Bruto de Produção (VBP), 100% do valor da receita recebida de entidade integradora e das demais rendas provenientes de atividades desenvolvidas no estabelecimento e fora dele, recebidas por qualquer componente familiar, exceto os benefícios sociais e os proventos previdenciários decorrentes de atividades rurais.

2)Agricultores e produtores rurais familiares que atendam às exigências previstas no item 1 e que sejam:

a. pescadores artesanais que se dediquem à pesca artesanal, com fins comerciais, explorando a atividade como autônomos, com meios de produção próprios ou em regime de parceria com outros pescadores igualmente artesanais;

b. aquicultores que se dediquem ao cultivo de organismos que tenham na água seu normal ou mais frequente meio de vida e explorem área não superior a 2 hectares de lâmina d'água ou ocupem até 500 m³ de água, quando a exploração se efetivar em tanque-rede; ou

c. silvicultores que cultivem florestas nativas ou exóticas e que promovam o manejo sustentável daqueles ambientes.

3)Agricultores e produtores rurais familiares que comprovem seu enquadramento mediante apresentação da Declaração de Aptidão ao PRONAF (DAP) válida, e:

a. se enquadrem nos requisitos 1.a, 1.b, 1.d, 1.e e 1.f, citados anteriormente;

b. sejam extrativistas que exerçam o extrativismo artesanalmente no meio rural, excluídos os garimpeiros e faiscadores;

c. sejam integrantes de comunidades quilombolas rurais;

d. sejam membros de povos indígenas; e

e. sejam membros dos demais povos e comunidades tradicionais (BNDES, 2015).

Mesmo com essa ampliação ainda existe uma parcela de produtores que sente-se excluída dos programas governamentais, os médios

produtores. Estes não tendo direito a financiamentos do PRONAF, e também não possuindo vultosos recursos e bens, não conseguem condições de financiamento que os proporcionem competitividade com os maiores.

É repetitivo afirmar que a agropecuária passou por um processo de mudança técnica, principalmente se compararmos a primeira metade do século XX com seu final, mais precisamente a partir do final da década de 1970. Entretanto, essa mudança não se desenvolveu apenas na parte técnica, passando também por uma reformulação financeira (MÜLLER, 1989).

Além das instituições de crédito aproximando-se da agricultura, é grande a participação de grandes grupos, os chamados conglomerados empresariais. Estes grupos são uma junção de diversos capitais de composições diferentes, que são reunidos por uma central financeira, que decidirá em que negócios ou mercados serão destinados os capitais e lucros do conglomerado. (DELGADO, 1985) A necessidade de unirem-se em um centro financeiro é resultado do desenvolvimento provocado pelas constantes inovações que altera a composição orgânica do capital, tornando-o mais imobilizado e assim nivela a taxa de lucro na economia (HILFERDING, 1963 apud DELGADO, 1985).

As características da acumulação real de capital, principalmente na Segunda Revolução Industrial, ocorrem (...) sob o influxo de intensa elevação da produtividade do trabalho, medida pela sua composição orgânica (capital constante/ capital variável). Simultaneamente a essa mudança, ocorre também alteração profunda na composição do capital constante, com o crescimento mais acelerado do capital fixo relativamente aos elementos do capital circulante. Essa alteração da estrutura orgânica do capital impõe dificuldades à sua livre transmigração sob dois aspectos. Por um lado, o capital fixo transfere valor para a mercadoria apenas lentamente, ao longo do período de duração útil do equipamento fixo. Isto posto, se aumenta relativamente o capital fixo, aumenta também o período de rotação do capital (tempo de produção + tempo de circulação), e por isso mesmo a fluidez é reduzida (DELGADO, 1985, p.132).

Essa elevação ao mesmo tempo funciona como “(...) uma espécie de barreira à saída nos ramos de produção especializada” (DELGADO,

1985, p.132) e assim como outras barreiras criadas pelo capitalismo, faz com que a mobilização do capital seja utilizada pelas empresas para “(...) enfrentar a rigidez das grandes imobilizações físicas” (DELGADO, 1985, p.133) fazendo com que a centralização seja justificada pela capacidade financeira do centro em angariar recursos e também por realizar melhor a “gestão superior de sua circulação” (DELGADO, 1985, p.133). Com isso, o processo de conglomeração é realizado a fim de promover uma centralidade e uma elasticidade ao capital, no sentido de conseguir transformar o capital real em ativos financeiros. O intermédio desta ação é feito ou por instituições financeiras – capazes de operar com o capital financeiro – ou por bancos (DELGADO, 1985).

Nos grandes conglomerados, essa evolução financeira, chegou a um patamar onde não existe mais apenas uma taxa média de lucro, isto, pois elas se estruturam de maneira que possam ter uma mobilidade de capitais, relocando de um setor para o outro, chegando a sacrificar seus ganhos de um setor para maximizar o lucro de diversos outros setores e consequentemente elevar os ganhos totais. Com esta estratégia a taxa média de lucro pode ser substituída por um lucro planejado com capitais de origens orgânicas diferentes, fazendo com que o capital social não exista e o conglomerado opere apenas com o capital geral (GIANNOTTI, S/D apud MÜLLER, 1989, p.56).

A mudança nos padrões financeiros na agropecuária também refletiu alterações nesse sentido, pois a existência de grandes empresas no ramo que incorporaram a produção agrícola, somada a ação estatal financiadora, possibilitou a alteração do capital social da agricultura em capital geral inviabilizando a regulação da agricultura industrializada apenas pela taxa média de lucro. (MÜLLER, 1989) Ou seja, o “(...) Estado planifica a agricultura para o lucro, no interior da qual opera uma certa ‘taxa média’ que distribui os capitais privados e, por força, as diversas formas de riqueza produtiva.” (MÜLLER, 1989, p.57) Com isso, a agricultura passa a ser um elemento integrado na dinâmica do capital industrial e financeiro, pois ela faz parte do ciclo de geração de capital de muitos grupos econômicos que passam a operar neste ramo.

Essa regulação da agricultura levou a uma planificação do lucro para grandes capitais e deixou os pequenos capitais regulados pelo mercado. Acontece que, para Delgado (1985), os pequenos produtores modernizados também sofrem a regulação feita pelo Estado, ficando de

fora apenas os microprodutores – aqueles em que a propriedade é pouco ou nada lucrativa.

O tipo de regulação do lucro que se opera pela política econômica explicita-se, geralmente, pela diferenciação das margens de lucro, em razão de um enorme poder de administração de preços de produtos e insumos pelo Estado e sua faculdade de conceder benefícios fiscais e financeiros a diferenciados aos capitais operantes no setor rural e atividades conexas. Esse tipo de regulação não é, contudo, planejada, no sentido do equilíbrio e da funcionalidade que o planejamento econômico sugere. Ao contrário, a regulação e diferenciação das margens de lucro para distintos capitais individuais pressupõe a operação do incessante impulso da luta competitiva, e se manifesta como processo instável e altamente diferenciador, onde alguns capitais obterão ganhos especiais e outros serão excluídos ou marginalmente atendidos. Os fatores econômicos e políticos que entram na definição dos ganhadores e perdedores serão simultaneamente relevantes e mutáveis, quer pelo peso da luta competitiva intracapitalista, quer pelo político das demandas emanadas pela clientela. A exclusão de grandes parcelas de pequenos produtores, (...), está associada a um padrão determinado de relações econômicas e sociais, fundado num determinado pacto de poder do Estado (...) (DELGADO, 1985, p.135-136).

A aproximação da agricultura com a indústria regulada pelo Estado, com a modernização tanto de um setor quando do outro, tiveram importância no processo de integração de capitais ocorrido na década de 1980. Mesmo assim, essa aproximação não foi a única responsável, ela funcionou como uma preparação do caminho à integração. O fundamental para o processo de integração de capitais foram as formas de mediação estatal na política econômica e agrária que possibilitaram a formação de conglomerados também na agropecuária, sem necessariamente impedir a existência de empresas agrícolas individuais e a pequena produção agrícola (DELGADO, 1985).

Vale lembrar que, com a industrialização do setor agropecuário nacional não há como se falar em grau médio de modernização, pois para competir no mercado o produtor deve ter uma produtividade elevada e com custos mínimos. Isto faz com que o mesmo tenha que

buscar sempre a modernização de suas técnicas e seus insumos, tendo em vista que as tecnologias agrárias têm evoluído com o passar dos anos (MÜLLER, 1989).

A entrada do capital industrial e financeiro na agricultura não fica restrita à modernização de técnicas de produção e insumos, pois implica em novas relações sociais de trabalho, mesmo assim não elimina problemas sociais agrários como a questão da reforma agrária e a questão mão de obra agrícola. Isto porque ao mudar a estrutura agrícola de produção muda também o modo como é realizado o trabalho no setor – extinção de muitos empregos e criação de poucos novos empregos, ficando o trabalho em geral e agrícola subordinado a estes novos capitais (MÜLLER, 1989).

Esta grande mudança técnica e financeira na agricultura, a modernização, foi um dos fatores que levou à entrada dos grandes conglomerados, que intensificaram ainda mais as relações anteriormente postas. A participação destes na agropecuária realiza-se de maneira menos intensa e visível que em grandes conglomerados industriais e comerciais, mas contém similaridades na formação de imobilização do capital fixo de equipamentos agrícolas e lavouras perenes, sendo a circulação do capital a chave para novamente transformar este capital. (DELGADO, 1985).

Estes, juntamente com as cooperativas empresariais (que define-se por multicooperativa – agregando diversos setores agrícolas e industriais em diferentes localidades do país, e com atuação nacional e até internacional) na agricultura assumiram o controle do mercado agropecuário do Brasil, seguidos pelas empresas agrícolas independentes (grandes proprietários modernizados ou agroindústrias). Deste processo os pequenos e médios produtores modernizados participam num grau diminuído quando se analisam as cooperativas, mas mesmo assim possuem uma melhoria no seu grau de desenvolvimento. Entretanto a grande parcela não modernizada é cada vez mais excluída conforme o desenvolvimento destes grandes grupos (DELGADO, 1985).

Assim, a agricultura tende a uma ampla concentração de terras e de produção, com uma ampla financeirização da produção de grandes propriedades agrícolas. A agricultura abandonou o modelo tradicional, para cada vez mais adentrar em um modo empresarial de produção, inclusive em pequenas propriedades modernizadas. Questões estas que serão abordadas e discutidas novamente nos capítulos a seguir.

4. CONFIGURAÇÃO DO SETOR PRIMÁRIO DO NORTE DO PARANÁ: ATORES E PROCESSOS

A estrutura fundiária de uma região é constituída por diversos aspectos que modificam os elementos naturais e a transformam em uma zona de interesse econômico. A estas modificações feitas pelo homem podem ser atribuídas diferentes formas de classificação e uma delas, a mais comum feita, é a divisão dos setores por área econômica, que considera o uso e a ocupação a que se dá a uma região e assim obtêm-se a divisão em setores econômicos, Primário, Secundário e Terciário e também em Urbano e Rural.

Está claro que a divisão das atividades deve ser feita somente para fins didáticos e em nenhum momento deve-se separar os setores econômicos, como se não existisse nenhuma relação. O mesmo deve-se aplicar a classificação entre o Urbano e o Rural. Neste capítulo, ao estudar a configuração do setor primário da área de análise, procurar-se-á fazê-lo de modo a entender as suas relações com os outros setores econômicos, assim como as relações que estabelece com as cidades que circunvizinham as áreas estudadas. Para o desenvolvimento, foram realizadas entrevistas, a fim de pesquisar a realidade vivida pelos diferentes tipos de proprietários rurais, desde os menores aos maiores, e assim perceber qual é a realidade vivida por todos os agricultores da região.

Vimos no capítulo 1 que a divisão de terras foi feita de maneiras diferentes, ora pela venda direta dos terrenos pelo Estado, ora pela venda através de companhias colonizadoras, ora através de ocupação espontânea. Esta peculiar variedade de ocupação de terras nos permite dizer que a região obteve dois tipos diferentes de inserção no capitalismo, com semelhanças com as vias americana e prussiana.

Todos os modelos de ocupações tiveram como principal resultado a formação de pequenas propriedades. Característica derivada da proposta da CTNP/CMNP que, para conseguir vender terras em um período de crise, onde os compradores estavam descapitalizados, vendeu seus terrenos predominantemente em pequenos lotes com grande acessibilidade em seus primeiros financiamentos. Nas ocupações estatais temos diferenciados tipos de modelos, as tentativas de colonização anteriores a CTNP/CMNP seguiram princípios variados, mas, as que ocorreram posteriormente à ação da CTNP/CMNP, adotaram modelo semelhante ao já praticado pela companhia de colonização em virtude de seu sucesso. Já a ocupação espontânea, na

área estudada, também se deu principalmente por famílias com poucas posses e estas, por não conseguirem tomar conta e limpar grandes áreas de matas, optavam por cercar pequenas propriedades de terras.

Obviamente que, apesar da predominância de pequenas propriedades, a área de estudo também, desde aquela época, não era homogênea, isto porque a CTNP/CMNP vendia suas terras conforme a oscilação do mundo capitalismo, ou seja, em épocas de crise, predominaram as pequenas propriedades, já em épocas sem crise, houve a venda de grandes propriedades. Para exemplificar o fato, segundo entrevista com Célio Nóbrega⁴³, a fazenda Maragogipe⁴⁴ foi comprada diretamente da CNTP/CMNP, nos anos de 1940-1942, e inicialmente possuía aproximadamente 5.000 hectares.

Com os fatores acima listados temos na região estudada origens diferenciadas de obtenção de seus terrenos que seguem: pequenas fazendas originadas pela compra de pequenos lotes da CTNP/CMNP; fazendas grandes originadas pelas compras de pequenos lotes da mesma companhia; fazendas pequenas originadas de colonização direta estatal; e fazendas de tamanhos diversos originadas pela ocupação espontânea.

A CNTP/CMNP, quando procedeu à venda de seus lotes, procurava sempre fazer ordenadamente e de modo com que o comprador pudesse ter sucesso em sua empreitada, pois parte de seu sucesso nas vendas estava pautado no sucesso de seus compradores, pelo menos enquanto os mesmos não pagassem o montante do valor de seu terreno. Por isso, estruturou um modelo onde as propriedades não ficassem isoladas, tendo estradas interligando-as a pequenos patrimônios ou cidades, como, por exemplo, Londrina e Maringá, onde o comprador de terras podia comprar mantimentos básicos, insumos agrícolas e também realizar a entrega de seu produto cultivado. Além disso, permaneceu influenciando durante bom período na tomada de decisões das cidades, através de influências políticas e de alguns patrimônios que foram criados.

Com isso, desde esta época, já há uma diferenciação entre aqueles que compraram as propriedades da companhia, dos que ocuparam espontaneamente ou via colonização direta estatal⁴⁵. Esta diferenciação

⁴³ Entrevista cedida por Célio Nóbrega, administrador honorário da fazenda Nova Maragogipe, em Jaguapitã, em 17 de agosto de 2009.

⁴⁴ Desmembrada em função de herança, atualmente possui 3.192 hectares dos 5.000 hectares originais.

⁴⁵ Esta diferença pode ter sido responsável pelo sucesso de alguns produtores de terra em relação a outros, mas essa é uma questão muito difícil de afirmar, pois

ocorria desde o menor nível de compra do terreno, pois, mesmo sendo pequena a diferença, um mínimo de estrutura e planejamento numa época onde a locomoção era bem complicada já fazia uma grande diferença. Isto se levar em conta a organização da divisão dos lotes, já citada no primeiro capítulo, feita pela CTNP/CMNP e a espontaneidade das ocupações por posse.

Fato é que, a ocupação da região, realizada por meio destas diferenças, permitiu uma pluralidade de condições entre os mais diferentes produtores rurais, apesar de ter um grande número de pequenas propriedades – a área de grandes e médias propriedades somadas desde o começo da colonização supera a soma das pequenas propriedades. Também é percebida uma tendência à concentração de terras, ao analisar as tabelas de tamanhos de propriedades confrontando também com as entrevistas realizadas.

Ao analisar a origem inicial das terras (se era oriunda da CNTP/CMNP, posseiros ou ação estatal) que pertenciam diretamente a eles ou a seus pais ou avós, constata-se que muitos produtores entrevistados compraram as terras em um período já adiantado da colonização e a compra foi feita já de terceiros; outros, por serem pequenos na época, não sabem precisar de onde seus parentes compraram a terra, 03 entrevistados afirmam terem comprado as terras da CTNP/CMNP, 02 afirmam que suas terras foram compradas diretamente do Estado, e 01 afirmou que seus parentes ocuparam as terras para depois obter a posse pelo Estado e 01 entrevistado afirmou ter comprado a terra de pessoas que tomaram posse das mesmas.

As entrevistas foram divididas entre as cidades onde foram feitas e assim uma breve caracterização de cada cidade e entrevistado foram feitas nos subcapítulos a seguir, contendo informações diversas como seu histórico, suas atividades, entre outras.

seria necessário um estudo muito mais amplo com uma maior quantidade de entrevistas que comprovassem tal situação, buscando os primeiros compradores daquelas terras e comparando com a situação das terras hoje, vendo qual permanece ou não nas terras e analisando a condição dos mesmos. Até porque, como não existiam barreiras entre as propriedades, outros ocupantes de terras vizinhas podem ter usufruído de algumas condições de tal possível vantagem, como a ida em algum patrimônio ou cidade que foi criada pela companhia. Esta busca, devido ao pequeno tempo disposto, será deixada como sugestão para um possível aprofundamento do estudo em outro momento.

4.1. Astorga

O município de Astorga desmembrou-se de Arapongas em 1952, conta com 435,994 km² de área total, das quais 91,34% são urbanizados. Em 2014 sua população era estimada em 25.882 habitantes e uma densidade demográfica de aproximadamente 59,3 hab/km² (IPARDES, 2015).

Ao analisar a Tabela 2 vê-se como se distribui em importância a participação dos três ramos de atividades econômicas no município em questão.

Tabela 2: Valor adicionado fiscal segundo ramos de atividade em Astorga – 2013.

Ramos de atividades	Valor (R\$ 1,00)
Produção Primária	203.766.980
Indústria	89.894.975
Comércio e Serviços	104.072.618
TOTAL	399.797.970

Fonte: SEFA-PR apud IPARDES 2015 (adaptado pelo autor).

É nítido como o setor de primário se destaca em relação aos outros. As principais atividades relacionadas a este setor encontram-se na Tabela 3 a seguir:

Tabela 3: Estabelecimentos agropecuários e área segundo as atividades econômicas em Astorga – 2006.

Atividades Econômicas	Estabelecimentos	Área(ha)
Lavoura Temporária	339	24.774
Horticultura e floricultura	21	672
Lavoura Permanente	202	23.339
Produção de Sementes, Mudas e outras formas de propagação vegetal	03	186
Pecuária e criação de outros animais	506	18.921
Produção florestal de florestas plantadas	05	49
Produção florestal de florestas nativas	01	x
Aquicultura	02	x
TOTAL	1079	67.972

Fonte: IBGE, Censo agropecuário de 2006 apud IPARDES, 2015.

Nota: A soma das parcelas da área, não corresponde ao total porque os dados das Unidades Territoriais com menos de três informantes estão desidentificados com o

caracter 'x'. Dados revisados e alterados após divulgação da 2ª Apuração do Censo Agropecuário 2006, em outubro de 2012.

Com isso percebe-se que, em 2006, as principais atividades do setor primário estavam relacionadas ao cultivo de lavouras – permanentes ou temporárias – e a pecuária. Já a Tabela 4 nos mostra como estava a posse das terras no referido ano.

Tabela 4: Estabelecimentos agropecuários e área segundo a condição do Produtor em Astorga – 2006.

Condição do Produtor	Estabelecimentos	Área (ha)
Proprietário	889	62.701
Assentado sem a titulação definitiva	02	x
Arrendatário	110	2.784
Parceiro	50	1.432
Ocupante	28	578
TOTAL	1079	67.972

Fonte: IBGE, Censo agropecuário de 2006 apud IPARDES, 2015.

Nota: A soma das parcelas da área, não corresponde ao total porque os dados das Unidades Territoriais com menos de três informantes estão desidentificados com o caracter 'x'. Dados revisados e alterados após divulgação da 2ª Apuração do Censo Agropecuário 2006, em outubro de 2012.

A Tabela 5 a mostra os principais produtos agrícolas cultivados . Percebe-se claramente que os principais são a soja, milho e a cana-de-açúcar, o café tão importante em outras épocas é cada vez menos cultivado.

Tabela 5: Área colhida, produção, e valor da produção agrícola por tipo de cultura em Astorga – 2013.

Produtos	Área Colhida (ha)	Produção (t)	Valor (R\$ 1.000,00)
Cultura Temporária	-	-	-
Aveia (em grãos)	100	250	125
Cana-de-açúcar	4.169	307.672	15.165
Feijão (em grãos)	10	10	20
Mandioca	05	100	30
Milho (em grãos)	17.565	70.605	20.102
Soja (em grãos)	19.350	67.164	59.648
Tomate	12	600	1.800

Produtos	Área Colhida (ha)	Produção (t)	Valor (R\$ 1.000,00)
Trigo (em grãos)	1.600	1.376	1.146
Cultura Permanente	-	-	-
Banana (cacho)	06	120	96
Café (em grãos)	270	317	1.585
Caqui	01	06	08
Laranja	72	2.160	490
Limão	01	20	23
Mamão	02	26	21
Manga	02	30	33
Maracujá	02	30	26
Tangerina	05	100	200

Fonte: IBGE, Produção agrícola municipal apud IPARDES, 2015 (adaptado pelo autor).

Nota: Dados estimados. Os produtos sem informação das culturas (lavouras) temporárias e permanentes não aparecem nas listas. Posição dos dados, no site do IBGE, 19 de dezembro de 2014. Diferenças encontradas são em razão da unidade adotada.

A Tabela 6 mostra os principais tipos de animais criados na atividade pecuária da cidade no ano de 2013. Ao analisá-la percebe-se que as principais criações animais são de bovinos e os galináceos.

Tabela 6: Efetivo de pecuária e aves em Astorga – 2013

Efetivos	Número
Rebanho de Bovinos	34.055
Rebanho de equinos	720
Galináceos - Total	2.544.434
Galinhas (1)	69.550
Rebanho de ovinos	1.533
Rebanho de suínos - Total	3.520
Matrizes de suínos (1)	533
Rebanho de bubalinos	04
Rebanho de caprinos	174
Rebanho de ovinos tosqueados	358
Rebanho de vacas ordenhadas	2.860

Fonte: IBGE, Produção da pecuária municipal apud IPARDES, 2015.

Nota: O efetivo tem como data de referência o dia 31 de dezembro do ano em questão. Os municípios sem informação para pelo menos um efetivo de rebanho não aparecem nas listas. Posição dos dados, no site do IBGE, 18 de dezembro de 2014.

(1) A partir de 2013 passa-se a pesquisar, também, as galinhas fêmeas em produção de ovos, independente do destino da produção (consumo, industrialização ou incubação) e as matrizes de suínos.

E por fim a Tabela 7 mostra os produtos de origem animal obtidos no município.

Tabela 7: Produção de Origem Animal em Astorga – 2013.

Produtos	Valor(R\$1.000,00)	Produção	Unidade
Casulos do Bicho- da- seda	1.606	116.173	kg
Lã	05	950	kg
Leite	3.174	3.377	Mil L
Mel-de-Abelha	03	295	kg
Ovos de Galinha	3.189	2.058	Mil dúzias

Fonte: IBGE, Produção da pecuária municipal apud IPARDES, 2015.

Nota: Os produtos de origem animal sem informação não aparecem na lista. Posição dos dados, no site do IBGE, 18 de dezembro de 2014. Diferenças encontradas são em razão da unidade adotada.

Assim vê-se que no município de Astorga-PR os principais produtos agrícolas estão relacionado a produção de soja, cana-de-açúcar e milho, e as principais criações pecuárias são a bovina e asinina.

4.1.1. Celso Geraldo Lima⁴⁶

Sua família é oriunda do estado de São Paulo e chegou ao Paraná no ano de 1946, visando trabalhar com na cafeicultura. A migração contou com os avós paternos e maternos, além dos pais do entrevistado. Inicialmente trabalharam como “porcenteiros” em terras de outros fazendeiros na cidade de Rolândia- PR. No mesmo período, segundo Lima (2013), que muitos migrantes possuíam melhores condições e compravam propriedades com café formado⁴⁷. Depois de 02 anos de trabalho como “porcenteiros”, sua família juntou dinheiro suficiente para aquisição de uma propriedade “crua” em Astorga, cuja origem do terreno, o mesmo não soube revelar. Anos depois de trabalhar com a

⁴⁶ Entrevista cedida por Celso Geraldo Lima, grande proprietário rural, em Astorga, dia 21 de maio de 2013.

⁴⁷ Nestas propriedades alguém já havia limpado a vegetação nativa, preparado o solo, plantado o café e esperado o tempo de crescimento, que pode durar até 05 anos para sua efetiva produção. O preço de uma propriedade com café formado era maior do que uma propriedade “crua”.

família o pai do entrevistado conseguiu, em 1965, comprar uma propriedade, também em Astorga, de 26,6 hectares para trabalhar na atividade cafeeira.

A mudança na produção familiar se deu em 1975, quando uma forte geada atingiu o Norte do Paraná. A partir desta data, tanto o pai quanto os avós do entrevistado passam a produzir soja. Foi a partir desta mudança que a propriedade e os negócios da família começaram a crescer e envolver Celso Geraldo Lima e seus irmãos. Com o passar dos anos, o serviço foi sendo passado, pouco a pouco do pai para os filhos até que a administração ficasse totalmente no controle dos filhos.

A evolução dos negócios familiares, segundo Lima (2013), se deu pelo constante investimento em novas propriedades. Não havia desperdício de dinheiro com supérfluos como: carros novos, casas luxuosas e etc., e até o ano de 1985 a família do entrevistado (pai, mãe e irmãos) permaneceu morando nas terras da família.

Atualmente a propriedade inicial já foi vendida, e outras foram adquiridas em Astorga, Pitangueiras, Jaguapitã e Prado Ferreira. A administração funciona como uma empresa controlada por 06 irmãos e conta com aproximadamente 20 funcionários registrados – residentes nas propriedades em que trabalham –, quando há necessidade durante as colheitas (apenas 04 meses ao ano) outros funcionários temporários são contratados – todos respeitando a legislação trabalhista.

A empresa rural conta com a pecuária bovina, em pequena escala, e tem na produção de soja sua principal fonte de renda – contavam na época com 1.500 alqueires ou 3.360 hectares plantados. Já os cultivos de milho e trigo são utilizados como rotação de culturas, entretanto o último somente quando o preço torna-se favorável⁴⁸. A produtividade da soja varia conforme o ano e as intempéries sofridas, quando não há nenhum imprevisto, segundo Lima (2013), gira em torno de 120 sacas de soja de 60kg por alqueire – totalizando 180 mil sacas – e 180 sacas de milho por alqueire – totalizando 270 mil sacas⁴⁹.

Do montante produzido, apenas 30% a 40% é armazenado na propriedade, o restante é depositado em cooperativas (Integrada,

⁴⁸ Segundo Lima (2013) a rotatividade é importante para o solo não ficar exposto ao tempo e sujeito a erosão, entretanto o principal seria manter a propriedade ativa com os funcionários trabalhando, além é claro do lucro gerado pela produção.

⁴⁹ Entretanto como na propriedade o milho é cultivado apenas como “safrinha” a sua produtividade diminui.

COCAMAR, COFERCATU⁵⁰) ou armazéns particulares, como os da cooperativa Bela Agrícola. A venda da produção não é destinada a apenas um comprador, parte é vendida à cooperativa Bela Agrícola, outra parte destinada a empresas avícolas da região e outros compradores, sendo que eles são os responsáveis pelo transporte do produto.

A empresa possui todo o maquinário necessário para a produção – trator, plantadeiras, colheitadeiras e silos –, comprados através de financiamentos. A manutenção dos mesmos é feita na propriedade ora pelos técnicos autorizados da marca, quando o problema é mais complicado, ora por mecânicos da região – apesar de que, cada vez menos há pessoas em Astorga preparadas para isto.

Segundo Lima (2013), o financiamento da produção é 90% custeado via empréstimos bancários, pois o lucro da produção das safras é sempre reinvestido na aquisição de novas propriedades. Estas, quando compradas, já são preparadas para a produção e assim, gradativamente, recuperam o valor investido, não havendo especulação financeira.

Esta prática é altamente lucrativa, pois com financiamento da produção, conseguem usar o dinheiro, em espécie, para baratear o valor das propriedades compradas. Mesmo assim é muito arriscada, e só é possível em virtude da magnitude da empresa rural – pois uma intempérie poderia dizimar toda a produção de uma safra –, que obviamente deve obter uma reserva de capital ou algum tipo de seguro que cubra a expectativa da produção.

Segundo Lima (2013), a família não possui nenhuma outra atividade além da empresa rural, apenas investimentos financeiros. Todo o investimento feito em propriedades é realizado em municípios próximos, para evitar o espalhamento das atividades e a divisão dos ramos de atuação da família em setores, isto é, todos os irmãos tomam conta de apenas um negócio.

4.1.2. José Aurélio de Carli⁵¹

⁵⁰ Vale ressaltar que a COFERCATU vendeu, em 2010, a sua usina de beneficiamento da cana-de-açúcar para a Companhia Agrícola e Pecuária Lincoln Junqueira S.A. / Usina Alto Alegre S.A. - Açúcar e Alcool.

⁵¹ Entrevista cedida por José Aurélio de Carli, pequeno proprietário rural, em Astorga, no dia 17 de maio de 2013.

A família de José é oriunda do estado de São Paulo, onde trabalhavam como colonos, e rumaram ao Paraná (avós paternos, seu pai e o entrevistado), em 1946, com o intuito de obter maior sucesso na atividade cafeeira. Com o dinheiro acumulado, conseguiram comprar uma propriedade no atual distrito de Astorga, Içara – que na época era vendido por iniciativa estatal nos mesmos moldes da CTNP/CMNP. A propriedade inicial possuía 4,5 alqueires (10,89 hectares) e a limpeza do terreno foi feita pela família.

Segundo Carli (2013), após o falecimento de seu avô, seu pai recebeu parte da propriedade como herança e comprou a parte dos seus irmãos; além desta adquiriu mais uma fazenda de 10 alqueires (24,2 hectares) em Umuarama- PR. Devido à distância, esta última acabou sendo vendida e outras próximas a Içara foram sendo compradas totalizando 40 alqueires (98,2 hectares). À medida que os irmãos foram casando, deixavam de trabalhar com o pai do entrevistado, fazendo com que a fazenda ficasse deficitária, pois o mesmo não conseguia trabalhar sozinho, e muito menos sobravam recursos para contratar um funcionário. A grande concorrência aliada à baixa produtividade foram fatores suficientes para inviabilizar a modernização da propriedade e, assim depois de muita insistência as terras foram arrendadas.

A trajetória de José o levou em 1980 a comprar uma propriedade em Coromandel-MG, juntamente com seus irmãos, mas não chegou a morar naquele estado, ia ao local apenas em algumas épocas para trabalhar na propriedade que chegou a ter 170 mil pés de café. Como a infraestrutura era precária, o acesso à propriedade era difícil, o custo para levar insumos era muito alto e, mesmo a alta produtividade acabava não sendo suficiente para superar os gastos. Com isso, a propriedade foi vendida e o dinheiro repartido entre os irmãos. Assim, no início da década de 1990, José comprou primeiro 1 alqueire (2,42 hectares) e depois mais 2,5 alqueires (6,05 hectares) totalizando 3,5 alqueires (8,47 hectares), no estado do Paraná.

Atualmente José trabalha sozinho na propriedade, que tem como principais atividades a pecuária bovina leiteira e também a avicultura. Em uma parte da propriedade possui 1.600 pés de cafés plantados e cana-de-açúcar para alimentação do gado.

Em relação à pecuária leiteira a produtividade gira em torno de 150 a 180 litros de leite por dia, coletado por ordenhadeiras automatizadas, que destinam o leite diretamente no reservatório refrigerado; após é recolhido pelo laticínio Volpato, de Arapongas-PR, a cada dois dias. O litro saía, à época, em média por R\$ 0,93 gerando uma renda mensal de aproximadamente R\$ 4.700,00. Além da cana-de-açúcar, o gado recebe

ração comprada da cooperativa Nova Produtiva de Astorga ou de outros distribuidores da região.

Já a avicultura é realizada no sistema de integração, mesmo praticado pela maioria das empresas frigoríficas de frango. A criação é realizada em dois galpões – que possuem o mínimo de tecnologia exigida para a atividade – e abrigam cerca de 20 mil aves. A empresa parceira é a Granjeiro que pagava à época, cerca de R\$ 0,40 por cabeça. O tempo de confinamento é de aproximadamente 45 dias (varia conforme o peso), entretanto uma nova leva de aves só é entregue após 15 dias, devido à higienização do aviário. A “cama” do frango é retirada 01 vez ao ano e é usada como adubo para outros cultivos da propriedade. Para auxiliar na manutenção do aviário há um parceiro⁵² que mora próximo dos galpões, este recebe 30% do arrecadado com a atividade.

A terceira atividade da pequena propriedade é a produção cafeeira e é a menos rentável. A produção já ocupou a maior parte da propriedade, mas atualmente tem espaço reduzido. Os maquinários se resumem aos do leite e do aviário, para o cafezal não há nenhuma mecanização.

Questionado sobre o futuro da propriedade o entrevistado comentou que a mesma tende a ser vendida após sua aposentadoria, pois suas filhas cursaram faculdade e seguiram outros caminhos e seu filho é portador da síndrome de Down.

O entrevistado ainda comentou que já exerceu outras atividades variadas, sendo inclusive motorista de ônibus de trabalhadores rurais (cortadores de cana-de-açúcar) por quinze anos. Atualmente o mesmo além da renda de sua pequena propriedade recebe aposentadoria do governo.

4.1.3. Laudemir Campiollo⁵³

Nasceu em Rolândia no sítio de seu avô e permaneceu lá até que seu pai pôde comprar uma fazenda, em Astorga, de 20 alqueires (48,2 hectares). A propriedade foi comprada em 1945 da CTNP/CMNP e a

⁵² Segundo Carli (2013) seu atual parceiro trabalhava anteriormente como cortador de cana-de-açúcar. Possivelmente migrou para esta atividade devido a condições menos insalubres de trabalho e também pela diminuição da oferta de empregos na atividade devido a mecanização de muitas propriedades.

⁵³ Entrevista cedida por Laudemir Campiollo, pequeno proprietário rural, em Astorga, no dia 17 de maio de 2013.

preparação da propriedade – limpeza do terreno – ficou a cargo da família. Esta era feita aos poucos, pois não havia dinheiro para contratar alguém para fazê-lo⁵⁴, e, assim, a mudança para a propriedade nova só ocorreu em 1949.

Aos poucos o café foi plantado na fazenda e quando o mesmo já estava formado, houve a contratação de “porcenteiros” que tocavam 40% da propriedade. Outros cultivos eram plantados entremeados aos pés de café (feijão, milho e mandioca), principalmente para consumo próprio, mas o excedente era negociado. Apesar de “limpa” desde a época da abertura da propriedade parte da vegetação original foi preservada, cerca de 02 alqueires (4,84 hectares). Outra propriedade foi comprada em Iguaraçu-PR⁵⁵ de 27 alqueires (65,35 hectares) onde também foi cultivado café.

O café permaneceu como principal cultivo até 1975, quando segundo Campiollo (2013), uma praga chamada nematoide foi dizimando o cafezal das duas propriedades culminando na sua extinção (provavelmente a Geada Negra de 1975 contribuiu para a extinção também). Depois do café cultivaram mandioca por 02 anos, mas como o serviço era pesado, partiram para a criação de gado bovino para o corte.

Quando a família decide ingressar no cultivo de soja obtém sérios prejuízos. Estes culminaram em endividamentos, não cobertos pelo PRÓAGRO, e resultaram na venda do gado e de parte da propriedade para saná-los. Atualmente a propriedade de Astorga conta com 09 alqueires (21,78 hectares) divididos entre 09 irmãos – após o falecimento do pai do entrevistado. A propriedade de Iguaraçu também foi dividida e o entrevistado possui 04 alqueires, que estão arrendados a um custo de 25% do produzido.

A propriedade de Astorga atualmente é administrada por Laudemir com ajuda de alguns irmãos, e desde 1980 tem a criação de aves como uma das atividades praticadas. Esta, no início, era feita sem integração com nenhuma empresa, ou seja, desde a compra de aves até a venda para o abate eram feitas na propriedade com auxílio, quando necessário, de financiamento bancário.

Somente após 03 anos na atividade iniciou a primeira integração com uma empresa, a Big Frango (de Rolândia), e a partir daí a mesma começou a fornecer os pintinhos, a ração e dar assistência técnica. Os galpões, 05 no total, foram feitos com madeira da propriedade e com

⁵⁴ Pelo percebido em entrevistas haviam trabalhadores especializados na “limpeza” de propriedades naquela região.

⁵⁵ O município pode ser Guaraci-PR não fica claro na gravação.

recursos próprios, não é um galpão totalmente automatizado, sendo que apenas o forno tem regulação automática, possui ventiladores para o calor, e têm capacidade de, em média, 13 a 15 mil frangos. A parceria que começou nos anos 1980 permaneceu vigente até o ano de 2013, data da entrevista; na época a empresa pagava em média R\$0,40 a R\$0,50 por frango. Além deste percentual, ainda é realizada a venda da cama do frango para empresas de adubo da região, que pagavam, também na época, entre R\$ 50,00 a R\$ 55,00 a tonelada. A cama é retirada a cada 05 lotes de frango, ou o equivalente a um ano de duração, com produção aproximada de 350 toneladas de material para adubo.

Além da atividade acima descrita, há na propriedade 04 alqueires (9,68 hectares) destinados ao cultivo de eucaliptos. Como esta espécie demora 06 anos, a partir do seu plantio, para atingir sua idade de corte, ocorre um processo de manejo. Tal processo consiste na plantação em datas alternadas com a finalidade de derrubar a cada dois anos. Esta atividade é feita visando a utilização da madeira para lenha e também para escora em construções (toras, cercas). A madeira é entregue para uma empresa atravessadora, mas o serviço é realizado todo por ela, desde o plantio até a colheita, o valor pago varia de R\$ 50,00 a R\$ 55,00 a tonelada. A última derrubada de 02 alqueires (4,84 hectares) rendeu mil toneladas.

Na propriedade não há funcionários registrados, apenas uma família de parceiros que trabalham somente com os aviários. Estes ganham 30% do valor arrecadado com as aves e moram na propriedade, não possuindo despesas com água e luz. Anteriormente a esta atividade trabalhavam no corte da cana-de-açúcar.

O entrevistado afirmou não ter nenhuma outra atividade além da fazenda, entretanto, a maioria dos irmãos, apesar de ajudarem na propriedade, têm outras atividades e residem na cidade. Quanto ao futuro da atividade agrícola, o mesmo acredita que se encerrará na geração dele, pois seus filhos e sobrinhos possuem outras atividades fora do meio rural.

4.1.4. Roberto Zafallon⁵⁶

⁵⁶ Entrevista cedida por Roberto Zafallon, pequeno proprietário rural e representante dos avicultores, na sede do Sindicato Patronal Rural, em Astorga, no 21 de maio de 2013.

A família (avós, pai e tios) de Roberto é oriunda do estado de São Paulo e rumou para o Paraná com o objetivo de trabalhar na atividade cafeeira. Estabeleceram-se numa região que atualmente corresponde a um distrito de Astorga, chamado de Santa Zélia, em meados da década de 1930. Segundo Zafallon (2013), a propriedade foi comprada de um terceiro e não diretamente da CTNP/CMNP, mas não soube dizer se o antigo proprietário havia comprado da empresa. Este terceiro comprava propriedades e vendia para quem se interessasse em desmatá-la e adequá-la ao plantio.

O início da atividade cafeeira por parte da família (avós, pai e tios) de Roberto se deu numa propriedade de aproximadamente 40 alqueires (98,6 hectares). O plantio do café continuou até a geada de 1975 causar estragos quase que irreversíveis em sua produção. A partir daí diversificaram a produção com a criação de gado, o plantio da chamada “lavoura branca⁵⁷”, soja, milho e trigo. O café foi erradicado alguns anos mais tarde devido ao preço muito baixo.

O êxito na atividade agrícola permitiu que outras propriedades agrícolas fossem compradas, entretanto com o passar do tempo houve a divisão da mesma entre a família devido à herança. A propriedade original foi dividida entre a família fazendo com que partes fossem vendidas. Os parentes que continuaram na atividade agrícola permaneceram com a pecuária de gado e com o plantio de soja, milho e trigo.

Já Roberto, em sua trajetória, trabalhou com seu pai tanto em propriedade rural quanto em atividade comercial. No campo a principal atividade era a criação de gado, já no comércio, vendia cereais no atacado (cerealista). Após casar, Roberto deixou de trabalhar com seu pai e permaneceu na atividade agropecuária, mantendo uma propriedade de 7,5 alqueires (18,15 hectares). Nesta possui diversas atividades como a criação de gado para o corte, criação de aves no sistema de integração e cultivo de cana-de-açúcar. Esta última é mantida em uma área de 05 alqueires (12,1 hectares) e as outras atividades nos 2,5 alqueires (6,05) restantes.

Com o ganho obtido com a atividade agropecuária, ingressou também no setor imobiliário e passou a investir na compra/construção de propriedades na cidade, visando a locação das mesmas. Tanto a diversificação no meio agropecuário, quanto o investimento no setor imobiliário se deu com o objetivo de fugir de crises de um produto, e assim conseguir obter uma renda mensal.

⁵⁷ Lavoura de subsistência, plantada entremeada ao que restou dos cafezais.

O cultivo da cana-de-açúcar é feito em uma espécie de arrendamento para a cooperativa que atua em Astorga, a Nova Produtiva. A cooperativa faz o preparo da terra, o plantio, a manutenção e a colheita da cana-de-açúcar e o proprietário apenas fornece a terra. O pagamento ao proprietário é combinado anteriormente, que no caso de Roberto, foi de 40 toneladas por alqueire (como possui 05 alqueires, recebe o equivalente a 200 toneladas) divididas em 03 parcelas. O valor pago varia conforme o preço da cana-de-açúcar no mercado, que é ditado pelo Conselho dos Produtores de Cana-de-Açúcar, Açúcar e Álcool do Estado do Paraná (CONSECANA-PR)⁵⁸. Como o pagamento é feito anteriormente a colheita e a divulgação dos preços da cana-de-açúcar do ano vigente, o mesmo é sempre reajustado ao final do ano, conforme os preços divulgados pelo CONSECANA-PR.

Já a criação de gado para o corte na propriedade é feita no pasto solto, não em regime intensivo. A mesma tem como o objetivo a venda para açougues locais ou para terceiros que abatem em grandes quantidades e revendem a frigoríficos. Não há nenhum acordo pré-estabelecido, a criação é feita como uma reserva de capital, quando há necessidade de dinheiro, ou quando o gado está no peso ideal a venda é realizada. O preço é estipulado pela arroba do boi gordo na hora da venda, ou seja, varia conforme o peso, e a necessidade da venda, a quantidade vendida, e etc.⁵⁹. Esta atividade é a única que gera despesas com insumos – despesas com medicamentos, alimentação, assistência técnica veterinária, entre outros – que são comprados da Cooperativa Integrada, da Cooperativa Nova Produtiva ou, em raríssimos casos da Cooperativa Bela Agrícola.

A criação de aves é feita em parceria com empresa Averama Comercial e Industrial e funciona no sistema de integração onde o

⁵⁸ Em 26 de abril de 2000, é criado o CONSECANA – PARANÁ – CONSELHO DOS PRODUTORES DE CANA-DE-AÇÚCAR, AÇÚCAR E ÁLCOOL DO ESTADO DO PARANÁ, cuja função principal é oferecer subsídios aos produtores de cana-de-açúcar, açúcar e álcool sediados no Estado do Paraná, na formação dos preços da cana-de-açúcar, em regime de livre mercado.

⁵⁹ Segundo o sítio rural centro do portal uol, o último valor de cotação para o boi gordo de 180kg em 27 de março de 2015, o valor era de R\$142,00 na arroba. (RURALCENTRO, 2015). Do peso total do boi (peso vivo) é descontado metade (peso morto, ossos e partes não aproveitadas), do total que sobra divide-se por 15, que é o equivalente a 01 arroba, e assim se obtêm o valor arrecadado na venda do mesmo.

parceiro é responsável pelo galpão e pela engorda dos animais e a empresa fornece os insumos e a assistência técnica necessária.

A propriedade possui 02 galpões automatizados e o aquecimento é feito à lenha, nestes são criados em média 70 mil frangos por lote – 35 mil aves em cada galpão. Devido ao elevado custo para automatização dos mesmos, os galpões devem possuir um tamanho mínimo de 1.800 m², para compensar o montante investido, no caso da propriedade o tamanho é de 2100 m². O período de confinamento do lote é de aproximadamente 45 dias e mais 15 dias para manutenção e higienização do galpão. O pagamento é feito com base em uma fórmula fornecida pela empresa, que paga em média R\$0,50 por frango.

Para esta atividade conta com um granjeiro, que trabalha no sistema de parceria, prática comum na atividade agrícola. Como o aviário é totalmente automatizado o valor pago para a manutenção gira em torno de 12% a 15% do recebido pelo lote. Essa diferença para o aviário manual se dá pela quantidade de serviço que diminui consideravelmente⁶⁰, entretanto, em contrapartida o trabalhador deve possuir um maior grau de conhecimento técnico para lidar com o equipamento mais moderno.

Da cama gerada pelos galpões, parte é utilizada na adubação da cana-de-açúcar da propriedade e o resto vendido a produtores agrícolas, cooperativas, empresas de adubo orgânico, entre outros. Esta é retirada 01 vez ao ano – 06 a 07 lotes de aves criados –, ou um pouco mais chegando uma vez a cada um ano e meio – 8 ou 9 lotes – e o pagamento é feito por tonelada, de R\$90,00 a R\$ 100,00 quando a cama passou no mínimo por 03 lotes⁶¹.

⁶⁰ No aviário manual um casal não conseguiria cuidar sozinho de um galpão com 35 mil aves, devido a manutenção dos comedores, a higienização dos bebedores, e demais atividades. Já no automatizado, como estas atividades são realizadas automaticamente, o serviço cai pela metade e o mesmo casal consegue cuidar de no mínimo 02 aviários de 35 mil frangos de capacidade cada.

⁶¹ Para calcular o total da cama gerada por um aviário deve-se descontar a taxa de mortalidade de aves, que varia em torno de 2 a 4% do lote, o resultado deve ser multiplicado por 900 gramas, que é em média a quantidade de adubo gerada por uma ave em um lote. A esse valor multiplica-se o número de aviários (caso sejam do mesmo tamanho) ou soma-se ao montante dos outros, caso possuam tamanhos diferentes. Desse total multiplica-se o número de alojamentos que aquele galpão teve antes da retirada da cama e assim obtêm-se o número de toneladas gerado pelos aviários.

Além das atividades agropecuárias citadas acima e dos negócios no ramo imobiliário que possui, Roberto busca montar uma associação dos produtores avícolas em Astorga e região próxima. De acordo com a sua visão sobre a situação dos avicultores da região, o mesmo comenta como está a situação dos produtores e as dificuldades encontradas para formular uma associação.

A situação dos produtores de aves de Astorga e região, segundo Zafallon (2013), varia conforme o ano. Isto por que os produtores devem, no mínimo, conseguir criar 06 lotes de frango anualmente para obtenção de resultados satisfatórios, e assim receber uma melhor remuneração das empresas.

O mesmo comentou que os resultados obtidos em 2012 foram ruins para os produtores porque não conseguiram atingir a meta de 06 lotes anuais. O resultado ruim foi devido ao preço do milho, soja e outros insumos utilizados ter sido elevado, com isso as integradoras usam deste artifício para pagar menos por frango e assim o produtor ficou com menos dinheiro para reinvestir no galpão, fazendo com que o seu período sem frangos aumentasse (ultrapasse a média dos 15 dias) e assim não conseguiram criar 06 lotes naquele ano.

Essa situação em 2013, ano da entrevista havia melhorado, mas para RZ ainda existia uma grande dificuldade, por parte dos produtores para administrar a propriedade. Isto porque muitos não sabiam nem o quanto era gasto para fazer a propriedade girar, e assim não tinham ideia do valor ideal a ser pago pelas empresas avicultoras. Quando um produtor reclamava do valor recebido, as mesmas indagavam se o produtor sabia qual seria o preço ideal para a criação e os mesmos não sabiam afirmar, pois desconheciam o seu custo real.

O produtor muitas vezes era iludido com o montante recebido pelas empresas, isto porque ele desconsiderava os custos com a inovação e melhoria nos galpões; não se davam conta que um galpão se deteriora e que seu “prazo de validade” é de no máximo 10 anos. Se olharmos para o início das atividades das empresas deste ramo e compararmos a situação delas com a situação dos primeiros parceiros, fica evidente que os mesmos foram explorados. Hoje as empresas que atuam neste ramo estão milionárias enquanto que os primeiros parceiros ou permaneceram estagnados, cobrindo os custos, ou foram abandonados pelas empresas, pois seus galpões deixaram de atingir os requisitos mínimos e os mesmos não possuíam recursos para reinvestir no galpão – fato que aconteceu com muitos integrados da Big Frango de Rolândia e da Jaguáfrangos de Jaguapitã. O barracão construído atualmente já é feito nos moldes mais modernos (automatizado, com controle de ração e água

automático, ar-condicionado, aquecimento automático), os antigos que não conseguiram se modernizar são mantidos apenas para garantir o abate diário, quando surge um novo integrado que satisfaça o seu abate, aquele menos moderno é descartado.

Esse foi um dos motivos que o levou a lutar por uma associação entre os produtores. Inicialmente, ela atuava no sentido de orientar os produtores e disponibilizar uma fórmula que auxilia no cálculo do custo de produção com base em valores gastos com lenha, energia, manutenção e reinvestimento, tamanho do aviário, entre outros. No passado, quando não se sabia esse valor, a exploração por parte das empresas era maior, atualmente, o produtor já tem um poder de barganha um pouco melhor por já conhecer a sua atividade.

Outro motivo que o levou a luta por uma associação é criação de uma parceria entre as empresas avícolas da região, a UNIFRANGO. Anteriormente a criação desta parceria, as empresas avícolas competiam umas com as outras, por novos avicultores, ou seja, o produtor tinha a possibilidade de integrar sempre com a que oferecia melhores preços, e assim as empresas tinham que pagar um valor maior para conquistar o parceiro. Com a união ficou estabelecido que um frigorífico não poderia aliciar o integrado de outro, além do estabelecimento preços máximos para o pagamento por ave, aproximadamente R\$ 0,60. Com isso, e devido ao pagamento do produtor ser realizado através de fórmulas, o gasto das empresas por lote é quase estável, pois quando pagam mais para um produtor, para outros pagam menos, ou seja, nunca gastam além do estipulado. Quando há reclamação de um integrado, aumentam um pouco no próximo lote do mesmo, retirando um pouco de outro produtor.

Devido a essa união das empresas, os produtores ficaram reféns das mesmas já que sozinhos não possuíam margem para a negociação. E este sim foi o estopim para a busca por uma associação que representasse os avicultores da região. Em 2013, ano da entrevista, a associação iniciava a sua atuação ainda que em passos bem lentos, pois constantemente as empresas buscam minar qualquer tipo de união dos produtores. Além da atividade de orientação dos custos, a associação tinha a intenção de auxiliar na transparência dos procedimentos realizados pelas frigoríficas, no controle do peso das rações recebidas, peso dos frangos e dos cálculos, pois atualmente as empresas repassam os valores, sem haver nenhum controle do produtor.

O objetivo, em 2013, era fundar uma associação seguindo os moldes do estado de Santa Catarina, e da cidade de Dois Vizinhos no Paraná. Além de unir os produtores de Astorga a associação busca integrar os

produtores dos municípios vizinhos como Iguaçu, Munhoz de Melo, entre outras. A associação passaria a funcionar como uma cooperativa, possuindo maquinário necessário para manutenção dos aviários, auxiliar na compra de materiais barateando os preços, e estabelecer preços mínimos mediante as empresas frigoríficas. Somente em Astorga existem aproximadamente 200 avicultores, com capacidade de produção de 04 milhões de aves por lote, e ainda não há união entre os proprietários.

Essa desunião é resultado da ação das empresas para dificultar essa mobilização, as mesmas, como não divulgam seus resultados com transparência, agem sempre com margem para aumentar um pouco o valor pago a um produtor rural que reclame, que ameace sair. Isto dificulta a criação de uma associação, pois quando o mesmo recebe um valor superior fica com medo de se associar com medo de perder esse valor no próximo lote. O mesmo acontece quando um parceiro entra na atividade, no início o valor recebido é atrativo, depois que o produtor investe no barracão e assume financiamento, diminuem o valor sabendo que o mesmo está preso ao empréstimo e não poderá deixar a atividade.

A solução, além da união dos produtores em associações, para Zafallon (2013), seria a criação de cooperativas que explorem a atividade frigorífica, como estava em vias de acontecer com a Coocari em Mandaguari. Ao invés de ser feita fórmula de pagamento, o produtor receberia a parte que lhe cabia do lucro da cooperativa baseado no número de aves entregues. Assim todos evoluiriam com a produção e não somente o industrial.

4.2. Centenário do Sul

O município de Centenário do Sul desmembrou-se de Jaguapitã em 1952, conta com 371,010 km² de área total, das quais 83,41% são urbanizados. Em 2014 sua população era estimada em 11.346 habitantes e uma densidade demográfica de aproximadamente 30,58 hab/km² (IPARDES, 2015).

Ao analisar a Tabela 8 vê-se como se distribui em importância a participação dos três ramos de atividades econômicas no município em questão. A produção primária assim como em outros municípios estudados é o que mais gera valores adicionados.

Tabela 8: Valor adicionado fiscal segundo ramos de atividade em Centenário do Sul – 2013.

Ramos de atividades	Valor (R\$ 1,00)
Produção Primária	74.528.533
Indústria	19.989.763
Comércio e Serviços	19.677.403
TOTAL	114.196.270

Fonte: SEFA-PR apud IPARDES 2015 (adaptado pelo autor).

As principais atividades relacionadas ao setor primário encontram-se na Tabela 9 a seguir.

Tabela 9: Estabelecimentos agropecuários e área segundo as atividades econômicas em Centenário do Sul – 2006.

Atividades Econômicas	Estabelecimentos	Área(ha)
Lavoura Temporária	118	20.911
Horticultura e floricultura	13	494
Lavoura Permanente	96	7.031
Pecuária e criação de outros animais	240	15.830
Produção florestal de florestas nativas	01	x
TOTAL	468	44.323

Fonte: IBGE, Censo agropecuário de 2006 apud IPARDES, 2015.

Nota: A soma das parcelas da área, não corresponde ao total porque os dados das Unidades Territoriais com menos de três informantes estão desidentificados com o caracter 'x'. Dados revisados e alterados após divulgação da 2ª Apuração do Censo Agropecuário 2006, em outubro de 2012.

É nítido que, em 2006, as principais atividades do setor primário estavam relacionadas ao cultivo de lavouras – permanentes ou temporárias – e a pecuária. A Tabela 10 a seguir mostra como estavam ocupadas as terras do município de Centenário do Sul.

Tabela 10: Estabelecimentos agropecuários e área segundo a condição do Produtor em Centenário do Sul – 2006.

Condição do Produtor	Estabelecimentos	Área (ha)
Proprietário	420	42.263
Assentado sem a titulação definitiva	12	90
Arrendatário	28	985

Parceiro	3	478
Ocupante	5	508
TOTAL	468	44.323

Fonte: IBGE, Censo agropecuário de 2006 apud IPARDES, 2015.

A Tabela 11 mostra os principais produtos agrícolas cultivados e com ela percebe-se claramente que os principais produtos agrícolas do município são cana-de-açúcar, soja e o milho, o café tão importante em outras épocas é cada vez menos cultivado também no município de Centenário do Sul.

Tabela 11: Área colhida, produção, e valor da produção agrícola por tipo de cultura em Centenário do Sul – 2013.

Produtos	Área Colhida (ha)	Produção (t)	Valor (R\$ 1.000,00)
Cultura Temporária	-	-	-
Algodão herbáceo (em caroço)	80	191	66
Cana-de-açúcar	6.481	641.489	32.357
Feijão (em grãos)	80	60	126
Milho (em grãos)	7.260	29.704	8.844
Soja (em grãos)	5.600	18.480	16.699
Cultura Permanente	-	-	-
Abacate	01	14	14.000*
Café (em grãos)	338	430	1.789
Laranja	172	3.993	1.304
Limão	02	50	27
Manga	01	25	38

Fonte: IBGE, Produção agrícola municipal apud IPARDES, 2015. (adaptado pelo autor).

Nota: Dados estimados. Os produtos sem informação das culturas (lavouras) temporárias e permanentes não aparecem nas listas. Posição dos dados, no site do IBGE, 19 de dezembro de 2014. Diferenças encontradas são em razão da unidade adotada.

* Este dado provavelmente deve estar errado, pois para 14 toneladas de abacate renderem 14 milhões de reais o quilo do abacate teria que custar R\$ 1.000,00. Atualmente, em Londrina-PR, uma caixa de abacate de 20kg é comercializada pelo preço de R\$ 58,62 (AGROLINK, 2015), o que renderia R\$ 41.034,00. O número correto a constar na tabela deveria ser 4.103.

A Tabela 12 mostra os principais tipos de animais criados na atividade pecuária da cidade no ano de 2013. Ao analisá-la percebe-se que as principais criações animais são de bovinos e os galináceos.

Tabela 12: Efetivo de pecuária e aves em Centenário do Sul – 2013

Efetivos	Número
Rebanho de Bovinos	15.718
Rebanho de equinos	385
Galináceos - Total	410.360
Galinhas (1)	4.984
Rebanho de ovinos	497
Rebanho de suínos - Total	1.237
Matrizes de suínos (1)	268
Rebanho de caprinos	49
Rebanho de ovinos tosqueados	97
Rebanho de vacas ordenhadas	2.000

Fonte: IBGE, Produção da pecuária municipal apud IPARDES, 2015.

Nota: O efetivo tem como data de referência o dia 31 de dezembro do ano em questão. Os municípios sem informação para pelo menos um efetivo de rebanho não aparecem nas listas. Posição dos dados, no site do IBGE, 18 de dezembro de 2014.

(1) A partir de 2013 passa-se a pesquisar, também, as galinhas fêmeas em produção de ovos, independente do destino da produção (consumo, industrialização ou incubação) e as matrizes de suínos.

A Tabela 13 mostra os produtos de origem animal obtidos no município.

Tabela 13: Produção de Origem Animal em Centenário do Sul - 2013.

Produtos	Valor(R\$1.000,00)	Produção	Unidade
Casulos do Bicho- da- seda	58	4.159	kg
Lã	01	184	kg
Leite	1.486	1.471	Mil L
Mel-de-Abelha	11	1.820	kg
Ovos de Galinha	115	67	Mil dúzias

Fonte: IBGE, Produção da pecuária municipal apud IPARDES, 2015.

Nota: Os produtos de origem animal sem informação não aparecem na lista. Posição dos dados, no site do IBGE, 18 de dezembro de 2014. Diferenças encontradas são em razão da unidade adotada.

Assim vê-se que no município de Centenário do Sul os principais produtos agrícolas estão relacionados a produção de soja, cana-de-

açúcar e milho, e as principais criações pecuárias ligadas a criação bovina e asinina. Destaca-se ainda o cultivo de laranja e também para o bicho-da-seda, mesmo que não tenham tanto faturamento quanto os outros produtos já citados.

4.2.1. Walter Ferreira de Lima⁶²

Sua família chegou ao Paraná, em Centenário do Sul, em 1950, quando foram formadas as primeiras propriedades. Os pais e avós eram naturais de São Paulo e já trabalhavam na agricultura naquele estado; foram ao Paraná com o objetivo de melhorar a sua condição de vida. Quando chegaram trabalharam em propriedades rurais, os avós como parceiros formando café, o pai como contador de uma fazenda e a mãe como professora na mesma fazenda.

Seu pai conseguiu em 1966 adquirir uma fazenda com café já formado, pois segundo Lima (2013), que nasceu em 1957, as propriedades de café no município começaram a surgir e serem “formadas” de 1950, do início da ocupação, até 1963, após esta data os cafezais já estavam todos configurados e seu ciclo forte de produção durou até 1975, quando a geada que assolou o Norte do Paraná, dizimou a plantação da maioria dos produtores. Atualmente restam poucos produtores que se dedicam a esta atividade no município e na região.

Segundo Lima (2013), na cidade de Centenário do Sul houve conflitos pela posse da terra em algumas fazendas, resultado da atuação dos posseiros, que foram tão ou mais graves que os ocorridos em Porecatu-PR. Os conflitos aconteceram em uma região que atualmente é conhecida como Vila Progresso, distrito de Centenário do Sul, perto da fazenda onde nasceu. Entretanto este conflito já estava se encerrando quando o mesmo nasceu e por isso não soube informar mais detalhes. Além da atuação dos posseiros, a venda de propriedades ainda teve a participação do Estado e de Geremia Lunardelli, imigrante italiano que atuou na colonização no Norte do Paraná.

Além da propriedade inicial outras propriedades foram compradas, somente no Paraná eram 160 alqueires (367,2 hectares), além de outras propriedades em Minas Gerais e Mato Grosso. Estas últimas acabaram vendidas por problemas financeiros, além de problemas com posseiros no Mato Grosso.

⁶² Entrevista cedida por Walter Ferreira de Lima, médio proprietário rural e presidente do Sindicato Patronal Rural de Centenário do Sul, na sede do Sindicato Patronal Rural, em Centenário do Sul, no dia 20 de maio de 2013.

Walter entrou na atividade agrícola quando tinha 20 anos, devido ao falecimento de seu pai. A propriedade foi dividida entre a mãe e os três filhos, totalizando 40 alqueires para cada um (96,8 hectares). Nesta época, em 1977, cursava faculdade de Veterinária. A partir daí começou conciliar o manejo das propriedades juntamente com seus irmãos e o seu estudo. O café mantido foi o da aquisição das propriedades, iniciado com o pai, até 1981, quando substituíram o mesmo por algodão, soja e milho⁶³.

Durante a década de 1970 foram comprados 05 alqueires (12,1 hectares) quando o mesmo afirma ter havido um “ciclo virtuoso” que permitiu muitas melhorias nas condições dos produtores que souberam aproveitar. Já nas décadas seguintes, com as mudanças de moedas e planos de governo, os agricultores eram cada vez mais prejudicados acarretando na venda de parte da propriedade no começo da década de 1990.

Atualmente a propriedade de Walter possui os mesmos 40 alqueires (96,8 hectares), mas o mesmo ainda administra a propriedade da sua mãe. No total planta 10 hectares de café, 02 alqueires de eucalipto e no restante cultiva soja (68 alqueires). Entretanto, a parte com soja está arrendada, e o mesmo recebe o montante pré-estabelecido por contrato (para a soja varia de 20 a 25% do produzido e para o milho de 10 a 15%), sendo que a venda é feita para a COFERCATU ou para a Cooperativa Bela Agrícola pelos arrendatários de terras. Como a maior parte de sua propriedade está arrendada, restam somente maquinários para a colheita do café, as máquinas pra a produção de soja foram

⁶³ O declínio da atividade cafeeira no norte do Paraná começou em 1975 com a geada, mas segundo o mesmo não foi a única responsável. Além dela, a mecanização de muitas lavouras, principalmente no cerrado, proporcionou condição desigual em relação a outras áreas onde a mecanização é mais difícil. Como a colheiteadeira necessita de um espaço mínimo, em propriedades onde o café já estava plantado no sistema adensado ocorreu adequação dos cafezais, com a realização do corte, encarecendo ainda mais o custo de produção. Outro fator que contribuiu para a queda do preço é que no cerrado, por não haver uma incidência grande de chuvas, a produção recebe um controle rigoroso da água, através da irrigação, e agrega valor ao produto devido a melhor qualidade do grão – na região paranaense as chuvas ocorrem em boa medida, mas não há como controlar exatamente a quantidade de água a ser recebida. Aliado a isso a proibição do uso de um tipo específico de agrotóxico, para o combate às pragas, com a alegação de que poderia causar danos ao meio ambiente coincidentemente após a patente do produto expirar.

vendidas. Há um elevado grau de acesso a insumos, mas há preocupações quanto ao custo para se produzir.

Dentre os problemas citados pelo entrevistado, ele comenta sobre a atuação dos governos no Brasil com relação aos agricultores. Cita que desde 1990 não há uma política que valorize o agricultor, pois, ao contrário de outros países desenvolvidos, aqui não há subsídio para o agricultor. Assim, criticou a política agrícola desta década que inviabilizou a produção do trigo, não protegendo a cultura desse produto no Brasil, fazendo com que o produto praticamente fosse erradicado das plantações do país. Afirma, ainda, que o plano Real foi um dos principais responsáveis por “quebrar” a agricultura, e que o estrago não foi tão grande apenas por causa do *boom* de soja, devido a grande demanda deste produto ocasionada pela China.

Além disso, os programas de governo deixam o câmbio desfavorável para o produtor agrícola, contemplando, segundo Lima (2013) apenas uma minoria. Ainda reclama das leis muito rigorosas relacionadas à proteção ambiental, e diz que as mesmas e a criação de parques para preservação da natureza, foram medidas impostas pelos países desenvolvidos que nós acatamos devido a um pensamento colonialista.

Ainda sobre os problemas alegou que, mesmo nas fazes boas da agricultura, não há um planejamento, ou seja, o produtor fica muito dependente das oscilações do mercado. O produtor endivida-se muito com a produção devido a uma expectativa de ganho, passa a produzir muito daquele produto, o custo de produção aumenta, o montante produzido aumenta e o preço volta a cair fazendo com que o produtor tenha prejuízo. O governo não exerce o papel regulador que deveria exercer, e quando o faz deixa a desejar, como na regulação de preços mínimos que não cobrem os custos de produção como no caso do café e etc.

Outra preocupação do mesmo é que o custo da mão de obra está muito elevado, segundo ele o valor dos salários aumentou muito mais do que o valor recebido pela produção, tornando-a cada vez mais cara e menos rentável. Além da preocupação da defesa exagerada do trabalhador por parte das esferas judiciais, Walter diz que a lei deveria ser justa e não é, favorece apenas o trabalhador e provoca assim uma enxurrada de ações trabalhistas.

4.3. Guaraci

O município de Guaraci desmembrou-se de Jaguapitã em 1955, conta com 212,304 km² de área total, das quais 80,35% são urbanizados. Em 2014 sua população era estimada em 5.404 habitantes e uma densidade demográfica de aproximadamente 25,45 hab/km² (IPARDES, 2015).

Ao analisar a Tabela 14 vê-se como se distribuem em importância a participação dos três ramos de atividades econômicas no município em questão. Em Guaraci, o setor de produção primária possui uma participação muito grande no valor adicionado deixando os dois outros setores muito atrás.

Tabela 14: Valor adicionado fiscal segundo ramos de atividade em Guaraci – 2013.

Ramos de atividades	Valor (R\$ 1,00)
Produção Primária	120.083.376
Indústria	15.128.310
Comércio e Serviços	9.651.436
TOTAL	144.927.842

Fonte: SEFA-PR apud IPARDES 2015 (adaptado pelo autor).

As principais atividades relacionadas ao setor primário encontram-se na Tabela 15 a seguir:

Tabela 15: Estabelecimentos agropecuários e área segundo as atividades econômicas em Guaraci – 2006.

Atividades Econômicas	Estabelecimentos	Área (ha)
Lavoura Temporária	31	7.164
Horticultura e floricultura	03	8
Lavoura Permanente	29	600
Pecuária e criação de outros animais	195	11.215
Aquicultura	01	x
TOTAL	259	19.024

Fonte: IBGE, Censo agropecuário de 2006 apud IPARDES, 2015.

Nota: A soma das parcelas da área, não corresponde ao total porque os dados das Unidades Territoriais com menos de três informantes estão desidentificados com o caracter 'x'. Dados revisados e alterados após divulgação da 2ª Apuração do Censo Agropecuário 2006, em outubro de 2012.

Em 2006, as principais atividades do setor primário estavam relacionadas, principalmente, a pecuária seguida da produção de cultivos temporários. Já a Tabela 16 mostra como estava a posse das terras no referido ano.

Tabela 16: Estabelecimentos agropecuários e área segundo a condição do Produtor em Guaraci - 2006.

Condição do Produtor	Estabelecimentos	Área (ha)
Proprietário	254	18.883
Arrendatário	03	140
Ocupante	01	x
Produtor sem área	01	-
TOTAL	259	19.024

Fonte: IBGE, Censo agropecuário de 2006 apud IPARDES, 2015.

Nota: A soma das parcelas da área, não corresponde ao total porque os dados das Unidades Territoriais com menos de três informantes estão desidentificados com o caracter 'x'. Dados revisados e alterados após divulgação da 2ª Apuração do Censo Agropecuário 2006, em outubro de 2012.

A Tabela 17 mostra os principais produtos agrícolas cultivados, ao analisá-la percebe-se claramente que os principais são a cana-de-açúcar a soja, e o milho.

Tabela 17: Área colhida, produção, e valor da produção agrícola por tipo de cultura em Guaraci – 2013.

Produtos	Área Colhida (ha)	Produção (t)	Valor (R\$ 1.000,00)
Cultura Temporária	-	-	-
Cana-de-açúcar	2.349	186.640	79.455
Mandioca	50	1.250	1.081
Milho (em grãos)	2.150	10.524	3.400
Soja (em grãos)	1.500	5.220	4.867
Cultura Permanente	-	-	-
Banana (cacho)	6	150	79
Café (em grãos)	22	28	117
Laranja	66	1.532	500
Limão	02	50	27
Manga	01	25	38
Uva	06	12	6.

Fonte: IBGE, Produção agrícola municipal apud IPARDES, 2015 (adaptado pelo

autor).

Nota: Dados estimados. Os produtos sem informação das culturas (lavouras) temporárias e permanentes não aparecem nas listas. Posição dos dados, no site do IBGE, 19 de dezembro de 2014. Diferenças encontradas são em razão da unidade adotada.

A Tabela 18 mostra os principais tipos de animais criados na atividade pecuária da cidade no ano de 2013. Sua visualização deixa evidente que as principais criações animais são de bovinos e os galináceos.

Tabela 18: Efetivo de pecuária e aves em Guaraci – 2013

Efetivos	Número
Rebanho de Bovinos	25.780
Rebanho de equinos	160
Galináceos - Total	2.073.876
Galinhas (1)	4.856
Rebanho de ovinos	745
Rebanho de suínos - Total	1.155
Matrizes de suínos (1)	145
Rebanho de caprinos	74
Rebanho de ovinos tosqueados	222
Rebanho de vacas ordenhadas	2.800

Fonte: IBGE, Produção da pecuária municipal apud IPARDES, 2015.

Nota: O efetivo tem como data de referência o dia 31 de dezembro do ano em questão. Os municípios sem informação para pelo menos um efetivo de rebanho não aparecem nas listas. Posição dos dados, no site do IBGE, 18 de dezembro de 2014.

(1) A partir de 2013 passa-se a pesquisar, também, as galinhas fêmeas em produção de ovos, independente do destino da produção (consumo, industrialização ou incubação) e as matrizes de suínos.

E por fim a Tabela 19 mostra os produtos de origem animal obtidos no município.

Tabela 19: Produção de Origem Animal em Guaraci – 2013.

Produtos	Valor(R\$1.000,00)	Produção	Unidade
Casulos do Bicho- da- seda	44	3.235	kg
Lã	04	396	kg
Leite	4.452	4.408	Mil L
Mel-de-Abelha	04	685	kg
Ovos de Galinha	158	91	Mil dúzias

Fonte: IBGE, Produção da pecuária municipal apud IPARDES, 2015.

Nota: Os produtos de origem animal sem informação não aparecem na lista. Posição dos dados, no site do IBGE, 18 de dezembro de 2014. Diferenças encontradas são em razão da unidade adotada.

Assim vê-se que no município de Guaraci-PR os principais produtos agrícolas estão relacionado a produção de cana-de-açúcar, soja e milho, e as principais atividade pecuárias são ligadas a criação bovina e asinina.

4.3.1. José Aparecido Ferreti Barzan⁶⁴

O entrevistado é natural de Santo Anastácio, no estado de São Paulo e com cinco anos foi morar no norte do Paraná. Começou a trabalhar numa empresa de classificação do café com 14 anos e permaneceu nela por 13 anos, quando em 1979 resolveu iniciar sua vida no setor primário. Iniciou com a criação de aves, que mantém até os dias de hoje, juntamente com a pecuária de gado. Além disso, possui uma empresa de logística realizando o transporte de cargas.

Sua família rumou ao estado paranaense com o objetivo de formar café no final da década de 1950, e o fez até 1975, quando a geadá dizimou os cafezais, em uma propriedade localizada em Jaguapitã-PR. Esta propriedade possuía 4,5 alqueires (10,89 hectares) com 90 mil pés de cafés que foram lentamente sendo substituídos por outros cultivos.

Em Guaraci, adquiriu uma propriedade de 24 alqueires (58,08 hectares), que atualmente possui 22 alqueires arrendados para a produção de soja (verão) e milho (inverno). O restante desta propriedade é destinado à atividade avícola e na outra de 4,5 alqueires há ainda a criação de gado, além de ter arrendado uma propriedade de 30 alqueires (72,6 hectares) para o mesmo fim.

Da parte arrendada para soja recebe o combinado em contrato de arrendamento, que varia conforme o preço da soja e do milho, em média 20%. A criação de aves é feita desde 1995 no sistema de integração em parceria com a Avebom (atual Bela Agrícola), o montante pago por esta empresa não ultrapassa R\$0,50. Segundo Barzan (2013) esta atividade tem rendido pouco, haja visto, que não paga nem a depreciação dos barracões. Para a atividade são utilizados 02 barracões que abrigam aproximadamente 25 mil frangos. Um dos aviários, o que foi construído

⁶⁴ Entrevista cedida por José Aparecido Ferreti Barzan, proprietário de empresa de transporte e logística e pequeno proprietário de rural, em Guaraci, no dia 20 de maio de 2013.

mais recentemente, é automatizado, o outro ainda é totalmente manual, incluindo o controle da temperatura. A manutenção deste é feita pelo filho do entrevistado. A cama gerada pelo frango não é vendida, mas sim destinada à adubação das pastagens.

A criação de gado é realizada visando o corte. A venda do mesmo varia conforme a necessidade, no terreno arrendado foram criadas pouco mais de 100 cabeças de gado para a venda antes da engorda final, ou seja, o comprador deveria fazer a engorda final. Outra parte desta criação, 72 cabeças de gado, foram criadas nessa propriedade e levados a outra de 4,5 alqueires para a engorda final. O preço varia conforme o peso, a destinação e a quantidade, a arroba no ano da entrevista custava cerca de R\$ 98,00. A venda do mesmo não possui um destino específico, vende-se onde surge uma boa oportunidade de mercado.

As propriedades não contam com nenhum funcionário fixo, segundo Barzan (2013), o custo da mão de obra está muito caro, por isso apenas ele o filho cuidam das atividades realizadas e quando necessário um funcionário diarista é contratado.

Já na empresa de transportes existem 04 funcionários, todos motoristas, para os 04 caminhões da frota. A contratação dos fretes é feita por empresas como a Bunge, a Cargill, a DM, ou por subcontratações de outras transportadoras. Os fretes são realizados no Brasil inteiro e o transporte é principalmente de grãos. O pagamento varia conforme o peso (tonelada) e a quilometragem rodada.

4.4. Miraselva

O município de Miraselva desmembrou-se de Florestópolis em 1961, conta com 87,832 km² de área total, das quais 76,8% são urbanizados. Em 2014 sua população era estimada em 1.890 habitantes e uma densidade demográfica de aproximadamente 21,52 hab/km² (IPARDES, 2015).

Ao analisar a Tabela 20 vê-se como se distribui em importância a participação dos três ramos de atividades econômicas no município em questão.

Tabela 20: Valor adicionado fiscal segundo ramos de atividade em Miraselva – 2013.

Ramos de atividades	Valor (R\$ 1,00)
Produção Primária	23.692.995
Indústria	665.947
Comércio e Serviços	2.827.223
TOTAL	27.186.165

Fonte: SEFA-PR apud IPARDES 2015 (adaptado pelo autor).

Assim como nos outros municípios analisados, percebe-se que a produção primária se destaca em relação aos outros ramos. As principais atividades relacionadas ao setor primário encontram-se na Tabela 21 a seguir:

Tabela 21: Estabelecimentos agropecuários e área segundo as atividades em Miraselva – 2006.

Atividades Econômicas	Estabelecimentos	Área(ha)
Lavoura Temporária	14	2.225
Lavoura Permanente	28	3.001
Pecuária e criação de outros animais	89	4.036
Produção florestal de florestas nativas	01	x
TOTAL	132	9.266

Fonte: IBGE, Censo agropecuário de 2006 apud IPARDES, 2015.

Nota: A soma das parcelas da área, não corresponde ao total porque os dados das Unidades Territoriais com menos de três informantes estão desidentificados com o caracter 'x'. Dados revisados e alterados após divulgação da 2ª Apuração do Censo Agropecuário 2006, em outubro de 2012.

Ao analisar os dados da tabela acima se percebe que, em 2006, as principais atividades do setor primário estavam relacionadas ao cultivo de lavouras – permanentes ou temporárias – e a pecuária. Já a Tabela 4 mostra como estava a posse das terras no referido ano.

Tabela 22: Estabelecimentos agropecuários e área segundo a condição do Produtor em Miraselva – 2006.

Condição do Produtor	Estabelecimentos	Área (ha)
Proprietário	123	8.824
Arrendatário	07	399
Ocupante	2	x
TOTAL	132	9.266

Fonte: IBGE, Censo agropecuário de 2006 apud IPARDES, 2015.

Nota: A soma das parcelas da área, não corresponde ao total porque os dados das Unidades Territoriais com menos de três informantes estão desidentificados com o caracter 'x'. Dados revisados e alterados após divulgação da 2ª Apuração do Censo Agropecuário 2006, em outubro de 2012.

A Tabela 23 mostra os principais produtos agrícolas cultivados e com ela percebe-se que o principal produto cultivado é a cana-de-açúcar. Em seguida, com muita diferença em relação ao valor arrecadado pela cana vem a soja, o café e a laranja.

Tabela 23: Área colhida, produção, e valor da produção agrícola por tipo de cultura em Miraselva – 2013.

Produtos	Área Colhida (ha)	Produção (t)	Valor (R\$ 1.000,00)
Cultura Temporária	-	-	-
Cana-de-açúcar	1.021	79.779	4.018
Soja (em grãos)	65	195	176
Cultura Permanente	-	-	-
Banana (cacho)	03	75	79
Café (em grãos)	57	77	320
Laranja	43	998	326
Manga	1	25	38

Fonte: IBGE, Produção agrícola municipal apud IPARDES, 2015 (adaptado pelo autor).

Nota: Dados estimados. Os produtos sem informação das culturas (lavouras) temporárias e permanentes não aparecem nas listas. Posição dos dados, no site do IBGE, 19 de dezembro de 2014. Diferenças encontradas são em razão da unidade adotada.

A Tabela 24 mostra os principais tipos de animais criados na atividade pecuária da cidade no ano de 2013. Ao analisá-la percebe-se que as principais criações animais são de bovinos e os galináceos.

Tabela 24: Efetivo de pecuária e aves em Miraselva – 2013

Efetivos	Número
Rebanho de Bovinos	7.174
Rebanho de equinos	105
Galináceos - Total	551.134
Galinhas (1)	1.526
Rebanho de ovinos	900
Rebanho de suínos - Total	500
Matrizes de suínos (1)	85
Rebanho de bubalinos	15
Rebanho de ovinos tosqueados	189
Rebanho de vacas ordenhadas	373

Fonte: IBGE, Produção da pecuária municipal apud IPARDES, 2015.

Nota: O efetivo tem como data de referência o dia 31 de dezembro do ano em questão. Os municípios sem informação para pelo menos um efetivo de rebanho não aparecem nas listas. Posição dos dados, no site do IBGE, 18 de dezembro de 2014.

(1) A partir de 2013 passa-se a pesquisar, também, as galinhas fêmeas em produção de ovos, independente do destino da produção (consumo, industrialização ou incubação) e as matrizes de suínos.

E por fim a Tabela 25 mostra os produtos de origem animal obtidos no município.

Tabela 25: Produção de Origem Animal em Miraselva – 2013.

Produtos	Valor(R\$1.000,00)	Produção	Unidade
Casulos do Bicho- da- seda	430	32.187	kg
Lã	3	350	kg
Leite	506	501	Mil L
Mel-de-Abelha	5	785	kg
Ovos de Galinha	36	21	Mil dúzias

Fonte: IBGE, Produção da pecuária municipal apud IPARDES, 2015.

Nota: Os produtos de origem animal sem informação não aparecem na lista. Posição dos dados, no site do IBGE, 18 de dezembro de 2014. Diferenças encontradas são em razão da unidade adotada.

Assim vê-se que no município de Miraselva os principais produtos agrícolas estão relacionado a produção de cana-de-açúcar e as principais criações pecuárias ligadas a criação bovina e asinina.

4.4.1. Guino Tonin⁶⁵

Seus pais eram naturais da Itália e com medo da Primeira Guerra Mundial, seu pai fugiu para o Canadá, deixando o resto da família na Itália. Após o término desta, em 1918, regressou à Itália para trabalhar no campo. Em 1922 fugiu com a família, mulher e dois irmãos de Guino para o Brasil com medo de uma nova guerra⁶⁶.

Chegando a São Paulo a família trabalhou no sistema do colonato, que segundo Guino, era de quase escravidão, e conseguiu, com muito custo, adquirir uma propriedade em Mineiros do Tietê, onde Guino Tonin nasceu, no ano de 1925. Devido a problemas com a saúde de sua mãe, seu pai vendeu sua propriedade para custear o tratamento. Com isso a família mudou-se para Jahu – SP, em busca de trabalho nas fazendas de café.

Com o desbravamento do Norte do Paraná, a família muda-se novamente em busca de melhores condições de vida. Ao chegar, no ano de 1941, trabalharam inicialmente como colonos, em Bela Vista do Paraíso, e após um ano como formadores de café. Nesta atividade, além de ficarem com todo o café que produzissem até a formação completa dos pés (período de 05 anos de crescimento), os mesmos ficavam com a totalidade dos outros cultivos produzidos. Assim, acumularam dinheiro suficiente para comprar uma propriedade de 30 alqueires (72,6 hectares) na região que atualmente localiza-se a cidade de Miraselva.

A primeira propriedade comprada localizava-se onde hoje se encontra a área urbana do município de Miraselva. A propriedade era ocupada com café, 70%, e pasto para o gado, 30%. Com o tempo a propriedade foi evoluindo, a sociedade com os irmãos foi desfeita e cada um seguiu seu rumo. Guino manteve-se na atividade agrícola com o café e passou a investir em outros ramos, como no comércio de combustíveis, e no beneficiamento de grãos de café. O posto e o cultivo de café foram mantidos juntos de 1954 a 1962, e com o dinheiro obtido com as duas atividades foi montada a beneficiadora. Esta foi mantida por aproximadamente 05 anos e durante sua existência exportava, por intermédio de uma firma de Cornélio Procópio, para a empresa Intercâmbio Moura Limitada no Japão.

⁶⁵ Entrevista cedida por Guino Tonin, grande proprietário rural, em Miraselva, dia 20 de maio de 2013.

⁶⁶ Esta possivelmente pela data de chegada aqui coincide com a eleição de Benito Mussolini e a implantação do Regime Fascista naquele país, não sendo exatamente uma nova guerra.

Em 1950 a propriedade inicial de 30 alqueires (72,6 hectares) foi doada para a constituição do município de Miraselva⁶⁷. Alguns anos depois houve a venda dois ou três sítios que totalizavam 20 alqueires (48,8 hectares) para a aquisição de uma propriedade de 80 alqueires (193,6 hectares) em 1970, para o cultivo do café. Com o passar do tempo a atividade pecuária foi ganhando importância, e possibilitou a aquisição de outra propriedade em Cafeara, de 120 alqueires (290,4 hectares).

Atualmente quem administra os negócios são seus dois filhos que também possuem um posto de gasolina na cidade. Nas fazendas ainda existe o cultivo de café, que produz em média 1.000 sacos por ano, e a pecuária de gado para o corte e para a produção de leite (em média 400 litros por dia). Ambas as propriedades possuem acesso a maquinário agrícola.

4.4.2. Pascoalina Neri Faria⁶⁸

Sua família é oriunda da Itália, vieram ao Brasil com dois objetivos: trabalhar na terra e tentar curar uma doença que assolava a avó da entrevistada. A promessa de cura da doença, feita à matriarca, consistia no recebimento de tratamento adequado. Como o seu marido já havia falecido, decidiu arriscar a viagem com a sua família, nessa época a mãe de Pascoalina tinha 08 anos de idade. A cura no Brasil não aconteceu, a família chegou e trabalhou durante algum tempo em São Paulo, em lavouras de café, como colonos e após um tempo como “porcenteiros”. Com sua mãe já adulta, na década de 1940, foram ao Paraná para também trabalhar nesta segunda atividade, com o objetivo de melhorar de vida.

Com a segunda atividade conseguiram juntar algum dinheiro, tanto em São Paulo como no Paraná e segundo Faria (2013), essa arrecadação se deveu a na época não haver tantos produtos descartáveis para consumir o seu dinheiro. Após um tempo a mãe de Pascoalina adquire a primeira propriedade de 14 alqueires (33,88 hectares) em Centenário do Sul no ano de 1952, e passou a plantar café.

⁶⁷ Guino Tonin foi um dos principais responsáveis pela criação do município. Além de doar o terreno, auxiliou na formação da igreja e na constituição das instituições municipais. Foi eleito por quatro vezes para vereador e uma vez para prefeito.

⁶⁸ Entrevista cedida por Pascoalina Neri Faria, pequena produtora rural e secretária da APRAN, em Miraselva, no dia 20 de maio de 2013.

Com o passar do tempo os pais de Pascoalina conseguiram comprar lotes rurais – de 05 alqueires (12,1 hectares) ou terrenos na cidade para seus 10 filhos. Todos comprados com os frutos do trabalho na propriedade de café.

Dona Pascoalina também recebeu um dos lotes de presente de seus pais e quando casou foi morar em sua propriedade para o cultivo do café. Com o dinheiro recebido adquiriu outras propriedades maiores e vendeu a original. Trabalhou com café até 1975, quando a geada negra atingiu o norte do Paraná. A partir daí ela e o marido eliminam os cafezais e começam com a criação de gado leiteiro. Com o dinheiro arrecadado ao longo dos anos, foram investindo em novas propriedades chegando num total de 40 alqueires (116,6 hectares).

Durante toda sua história como produtora rural nunca precisou de funcionários fixos, apenas contratados na época da colheita do café, por temporada, estes vinham do estado de Minas Gerais. Na propriedade, juntamente com café, eram plantados feijão, amendoim e milho, usados para consumo próprio e para a alimentação dos animais criados na propriedade (galinha, vaca e porco).

Após a geada de 1975 a propriedade foi dividida entre a pecuária leiteira e o plantio de milho, tanto para a alimentação dos animais, quanto para venda. O café, porém, não foi eliminado totalmente, foi plantado por 02 anos em pequena parte da propriedade, mas como demandava mão de obra e ainda sofria muito com novas geadas, acabou sendo eliminado.

Atualmente, após o falecimento de seu esposo, a propriedade foi dividida entre ela e seus filhos; cada filho recebeu 10 alqueires (24,4 hectares). Os filhos não se dedicam exclusivamente a agricultura e possuem outras atividades. Já Pascoalina passou a morar na cidade e arrendou seus 20 alqueires (48,4 hectares) restantes.

O arrendamento da propriedade é feito para a plantação de cana-de-açúcar pela empresa Alto Alegre de Presidente Prudente – SP. Em 2013 estava arrendada há 03 anos com a manutenção da propriedade feita pela empresa. O pagamento é preestabelecido em contrato e, no caso da propriedade dela, era referente a 100 toneladas por alqueire. Segundo Faria (2013) o valor da cana-de-açúcar varia de acordo com a cotação regulada por uma instituição de Presidente Prudente – SP, entretanto não soube afirmar qual era. A entrevistada ainda afirmou que o primeiro pagamento realizado foi por um preço muito bom, sendo que arrendou inicialmente apenas metade da propriedade, com a perspectiva do bom negócio arrendou a propriedade inteira, o resultado é que todos os pagamentos posteriores foram bem menores do que o primeiro. Faria

(2013) acredita que eles façam isso para conquistar o produtor e depois que um contrato longo é assinado passam a reduzir os pagamentos. Segundo a mesma, existem muitas propriedades arrendadas na região.

Além da renda da propriedade e de sua aposentadoria, Faria (2013) ainda exerce função de secretária na Associação Produtores Rurais do Município Água do Manjolo (APRAM). Esta associação tem o objetivo de comprar implementos agrícolas a preços mais baratos para os produtores (devido a grande quantidade) e também para fornecer o maquinário agrícola para o agricultor que não possui. No ano de 2013 a associação contava apenas com um trator da marca *New Holland*, este era alugado ao produtor associado por hora de uso. Essa taxa era revertida para a manutenção do trator e o pagamento do salário para o condutor do mesmo.

4.4.3. Vanderlei Pelaquim ⁶⁹

Sua família (avós e pais) é natural de São Paulo e sempre trabalhou na atividade cafeeira. Quando chegaram ao norte do Paraná adquiriram uma propriedade de 15 alqueires (36,6 hectares), na cidade de Sertanópolis, destinada ao cultivo do café. Seu pai trabalhou durante muito tempo para o avô de Vanderlei, mas após um ano do nascimento de Vanderlei, em 1968, comprou uma propriedade de 05 alqueires (12,01 hectares) em Miraselva. Vanderlei relata que ajudou no trabalho da propriedade desde os seus 07 anos de idade, pela estatura, eram ele e seu irmão que limpavam os troncos dos cafezais.

Anos mais tarde, em 1986, Vanderlei se casou e rumou para São Benedito, localidade próxima à cidade de Jaguapitã. Lá, em parceria com seu irmão e com seu cunhado, arrendou terras para o plantio de algodão. Com o sucesso da atividade conseguiu adquirir algumas propriedades na região. Entretanto, devido a uma praga do algodão chamada de bicudo-do-algodoeiro⁷⁰, desistiu da atividade – pois o custo para eliminar a praga era muito alto, além de muitas propriedades terem se mecanizado, acentuando ainda mais a concorrência.

⁶⁹ Entrevista cedida por Vanderlei Pelaquim, pequeno proprietário rural, em Miraselva, no dia 20 de maio de 2013.

⁷⁰ “O besouro bicudo-do-algodoeiro (*Anthonomus grandis*) pertence à família *Curculionidae*, que possui a característica de apresentar o rastro bem desenvolvido, alvo da origem do nome ‘bicudo’. Esta praga é específica do algodoeiro, por possuir apenas esta espécie de planta que proporciona condições para que este inseto complete todo o seu ciclo de vida” (GRIGOLLI, 2015).

Em 1992, após vender as propriedades compradas para a atividade do algodão, adquiriu uma propriedade em Miraselva de 10 alqueires (24,2 hectares), que mantinha até a data da entrevista, juntamente com seu irmão. Como ingressariam na criação do bicho-da-seda tiveram que adequar a propriedade ao plantio de amoras e construção de barracões, pois a mesma, que estava abandonada, possuía longos pés de café plantados. Mudou-se em 1993, e além de investir na atividade já citada, ingressou na criação de aves, no sistema de integração, com 02 barracões destinados para o alojamento e engorda.

Durante muito tempo a sericicultura foi muito forte na região, principalmente nos municípios de Jaguapitã, Guaraci e Miraselva, mas devido à escassa mão de obra e o custo de manutenção, a mesma foi gradativamente perdendo sua importância. Na propriedade de Vanderlei a área destinada ao plantio da amora foi sendo reduzida e substituída por pastagem para a criação de gado. Neste meio tempo separou-se de seu irmão⁷¹, como já haviam comprado outras propriedades, a divisão deixou com Vanderlei a fazenda de Miraselva, já seu irmão ficou com outra de tamanho aproximado mais afastada da cidade.

Atualmente Vanderlei continua com a pecuária de gado visando a produção de leite e com a criação de aves. Nesta atividade já passou por várias empresas integradoras, como a Comaves e a Diplomata, e atualmente integra com a Granjeiro. Com a segunda, o fim da parceria não foi nada amistoso, isto porque a mesma faliu e não pagou os dois últimos lotes de frango que foram entregues.

Já a nova parceria, com a empresa Granjeiro, funciona nos moldes de toda integração, ou seja, o produtor entra com aviários, manutenção e serviços e a empresa fornece os pintinhos, a ração, medicamentos, assistência técnica (veterinário). O período de confinamento variava de 45 a 50 dias, mais 15 dias de manutenção, sem aves, até receber o próximo lote. O pagamento também é feito através de uma fórmula, mas em média paga de R\$0,40 a R\$0,50. Esta propriedade possui 04 barracões, sendo que 02 possuem 600m² e alojam 7 mil frangos cada um, 01 possui 800m² e aloja 10 mil frangos e o outro possui 900m² e aloja 12 a 13 mil frangos. Estes geram um total de aproximadamente 37 mil frangos alojados.

Destes aviários, os dois menores são mais antigos, ou seja, o trabalho é todo manual, o de 800 m² já é considerado semi-automatizado, possui forno movido à lenha com regulação automática e

⁷¹ Este atualmente tem a propriedade arrendada para a empresa Alto Alegre, que planta cana-de-açúcar, além de continuar, em pequena escala, na sericicultura.

água com sistema pendular. O maior é mais novo, portanto, foi construído com forno com regulagem de temperatura, sistema de fornecimento de ração automatizado e água pendular. Os dois primeiros foram conseguidos com auxílio do programa Panela Cheia⁷²; para a construção do galpão de 800m² foi utilizado recurso próprio, tendo sido financiado apenas os equipamentos pelo Banco do Brasil, e o último foi totalmente pago com recursos próprios, sem financiamento. Todos os aviários são aquecidos por lenha⁷³ que é comprada na região, sendo que não há preferência pelo tipo, compra-se sempre a com menor preço.

Desta atividade ainda destaca-se o reaproveitamento da cama do frango, que é retirada a cada 03 lotes⁷⁴, a quantidade de aproximadamente 200 toneladas, seu uso oscila entre a venda em momentos de crise financeira, como no caso do prejuízo gerado pela falência da Diplomata, ou também na destinação da cama para a adubação da pastagem e da cana-de-açúcar usada na alimentação do gado.

Quando a cama é vendida o preço varia entre R\$ 70,00 a R\$ 80,00 a tonelada e a mesma é destinada a empresas de adubo e para outros proprietários de terra (sericicultores, canavieiros, entre outros). Entretanto uma empresa em especial, a Alto Alegre, já sondou a associação dos produtores do município, a APRAM, para saber qual é o montante total gerado pelos aviários visando a compra de toda cama gerada para utilizar na adubação das plantações de cana-de-açúcar que arrenda naquela região.

Ao comentar sobre a atividade avicultora Vanderlei afirma que os criadores deveriam ser mais valorizados, pois o investimento na infraestrutura necessária para a atividade e a constante renovação da tecnologia utilizada para a mesma, deixam o ganho real do produtor muito aquém do esperado. Para ele as empresas não valorizam os criadores porque sabem que estes se tornam reféns da atividade, pois atualmente não há como criar frangos sem a integração, porque são

⁷² Criado pelo ex-governador do Paraná, Roberto Requião, dava como garantia a financiamentos bancários – para a aquisição de maquinário agrícola, insumos ou sementes – à produção de milho. (PARANÁ, 2015)

⁷³ Sobre a lenha Pelaquim (2013) faz uma alusão a madeira de “lei” no Paraná, antigamente a peroba era considerada importante e utilizada para tudo, hoje em dia o eucalipto substituiu a importância daquela, sendo considerado por muitos, a aposentadoria do produtor rural.

⁷⁴ Retira com 03 lotes, pois assim garante o preço mais elevado pago para este “produto” e evita que o odor se espalhe na vizinhança, pois sua propriedade localiza-se próxima da área urbana do município de Miraselva.

somente as empresas integradoras que recebem, e estas só recebem frangos que elas entregam. Se o produtor cria e não tem onde entregar, ficará com todo o prejuízo.

O mesmo relatou que no início da atividade granjeira, na década de 1980, o produtor criava sozinho, por sua conta e recebia muito mais pela atividade, pois não havia tantos criadores. Estes contavam com lotes pequenos, de 10 mil frangos, em poucos lotes o produtor já recebia dinheiro suficiente para a aquisição de bens, como um caminhão, por exemplo⁷⁵. Com o passar do tempo, ao perceberem que a atividade foi se tornando rentável, muitos produtores passaram a trabalhar nesta atividade. Atualmente existem muitos granjeiros com propriedade gigantescas e totalmente mecanizadas, com criação em condomínios, que comportam de 200 mil a 1 milhão de aves.

Com a maior produtividade destes, os pequenos produtores que trabalham com esta atividade recebem menos de acordo com as fórmulas, além de a própria integração diminuir os ganhos do produtor, porque não há mais a venda do frango, e sim a prestação de um serviço, que é a criação do frango.

Segundo Pelaquim (2013) a atual situação chegará a um ponto que ou produtor automatiza todo o seu aviário, e o mantém nas melhores condições de criação, ou será expulso desta atividade. Isto é claro, com o custo de construção e modernização feito por parte do produtor.

Sobre a pecuária de gado, a atividade é predominantemente voltada à produção de leite. O produtor entregava sua produção para a empresa Vigor, há 13 anos em 2013, que recolhe o leite na propriedade, armazena em Santo Inácio-PR e depois destina às unidades fabris no estado de São Paulo. Esta, segundo Pelaquim (2013), tem um rígido controle de qualidade, e exige que o ambiente da coleta seja o mais limpo possível.

Depois de ordenhado o leite é armazenado na propriedade e permanece refrigerado por 02 dias até a captação feita pela empresa. Apesar da remuneração baixa pelo litro do leite, Pelaquim (2013) comenta que é uma atividade boa para o pequeno produtor, pois proporciona um faturamento mensal garantido, que nenhuma outra atividade rural proporciona.

A produção diária é de 300 litros de leite e este é vendido a R\$ 0,95 o litro. Para a ordenha, a propriedade conta com ordenhadeiras

⁷⁵ Pode ser devido a esta facilidade que a Jaguafrangos, empresa frigorífica de Jaguapitã, chegou no patamar atual, pois seus donos começaram como granjeiros, vendendo seu produto sem integração (VICENTIM, 2010).

automáticas que destinam o produto diretamente no refrigerador. O gado utilizado é o “*Girolando*”, mistura de vacas holandesas com gado *gir*. A reprodução do gado é feita na propriedade e quando há o nascimento de um macho o mesmo é destinado à engorda para o corte, mas não até o peso ideal, pois não há espaço suficiente na propriedade para isto, a venda é feita com no máximo 10 ou 11 arrobas. Com isso o preço fica um pouco abaixo do preço da arroba do boi, que na época era de aproximadamente R\$ 90,00.

Possui ao todo cerca de 112 cabeças de gado cuja alimentação é realizada com ração concentrada e cana-de-açúcar cultivada na propriedade, não é feita silagem na propriedade, pois não há maquinário para fazê-la. A ração para as vacas leiteiras é comprada da Cooperativa Integrada, já os insumos da cooperativa COFERCATU. Os insumos e ração dos aviários são todos fornecidos pela empresa parceira.

A propriedade ainda possui, além dos implementos já citados, um trator para o trabalho com o gado. Quando outro equipamento é necessário, é alugado da APRAM ou da prefeitura – que possuem trator, plantadeira, colheitadeira, plaina, cocho, pulverizador, entre outros.

Cada atividade conta com funcionários para o auxílio da mesma, entretanto com relações de trabalho diferenciadas. Na atividade avícola existe um parceiro que recebe 30% do produzido nos 04 galpões, já para a pecuária de gado um funcionário é contratado pelo regime da CLT.

O entrevistado afirma ainda que não possui outra atividade em nenhum outro ramo, mas sua esposa é professora municipal de Miraselva.

4.5. Munhoz de Melo

O município de Munhoz de Melo desmembrou-se de Astorga em 1956, conta com 137,603 km² de área total, das quais 80,99% são urbanizados. Em 2014 sua população era estimada em 3.883 habitantes e uma densidade demográfica de aproximadamente 28,22 hab/km² (IPARDES, 2015).

Ao analisar a vê-se como se distribui em importância a participação dos três ramos de atividades econômicas no município em questão.

Tabela 26 vê-se como se distribui em importância a participação dos três ramos de atividades econômicas no município em questão.

Tabela 26: Valor adicionado fiscal segundo ramos de atividade em Munhoz de Melo – 2013.

Ramos de atividades	Valor (R\$ 1,00)
Produção Primária	89.875.255
Indústria	2.203.410
Comércio e Serviços	4.468.911
TOTAL	96.547.576

Fonte: SEFA-PR apud IPARDES 2015 (adaptado pelo autor).

Assim como os outros municípios estudados o setor primário se destaca em relação ao secundário e o terciário. As principais atividades relacionadas ao setor primário encontram-se na Tabela 27 a seguir:

Tabela 27: Estabelecimentos agropecuários e área segundo as atividades econômicas em Munhoz de Melo – 2006.

Atividades Econômicas	Estabelecimentos	Área(ha)
Lavoura Temporária	81	8.613
Horticultura e floricultura	15	111
Lavoura Permanente	79	1.828
Pecuária e criação de outros animais	172	4.395
Produção florestal de florestas plantadas	3	14
Aquicultura	2	x
TOTAL	352	14.981

Fonte: IBGE, Censo agropecuário de 2006 apud IPARDES, 2015.

Nota: A soma das parcelas da área, não corresponde ao total porque os dados das Unidades Territoriais com menos de três informantes estão desidentificados com o caracter 'x'. Dados revisados e alterados após divulgação da 2ª Apuração do Censo Agropecuário 2006, em outubro de 2012.

Já no setor primário as atividades estavam relacionadas, em 2006, ao cultivo de lavouras – permanentes ou temporárias – e a pecuária. Já a Tabela 28 mostra como estava a posse das terras no referido ano.

Tabela 28: Estabelecimentos agropecuários e área segundo a condição do Produtor em Munhoz de Melo – 2006.

Condição do Produtor	Estabelecimentos	Área (ha)
Proprietário	302	14.284
Assentado sem a titulação definitiva	01	x
Arrendatário	38	649
Parceiro	04	24

Condição do Produtor	Estabelecimentos	Área (ha)
Ocupante	07	22
TOTAL	352	14.981

Fonte: IBGE, Censo agropecuário de 2006 apud IPARDES, 2015.

Nota: A soma das parcelas da área, não corresponde ao total porque os dados das Unidades Territoriais com menos de três informantes estão desidentificados com o caracter 'x'. Dados revisados e alterados após divulgação da 2ª Apuração do Censo Agropecuário 2006, em outubro de 2012.

A Tabela 29 mostra os principais produtos agrícolas cultivados, percebe-se claramente que os principais são a soja, a cana-de-açúcar, e o milho.

Tabela 29: Área colhida, produção, e valor da produção agrícola por tipo de cultura em Munhoz de Melo – 2013.

Produtos	Área Colhida (ha)	Produção (t)	Valor (R\$ 1.000,00)
Cultura Temporária	-	-	-
Cana-de-açúcar	2.660	204.660	10.088
Mandioca	10	200	100
Milho (em grãos)	4.030	20.150	5.762
Soja (em grãos)	4.250	14.238	12.645
Tomate	03	156	420
Trigo (em grãos)	90	135	107
Cultura Permanente	-	-	-
Café (em grãos)	80	88	440
Laranja	54	1.944	389
Limão	03	27	31
Maracujá	01	12	4
Noz (fruto seco)	01	03	13
Palmito	01	03	14
Urucum (semente)	03	02	06
Uva	04	60	150

Fonte: IBGE, Produção agrícola municipal apud IPARDES, 2015(adaptado pelo autor).

Nota: Dados estimados. Os produtos sem informação das culturas (lavouras) temporárias e permanentes não aparecem nas listas. Posição dos dados, no site do IBGE, 19 de dezembro de 2014. Diferenças encontradas são em razão da unidade adotada.

A Tabela 30 mostra os principais tipos de animais criados na atividade pecuária da cidade no ano de 2013. Ao analisá-la percebe-se que as principais criações animais são de bovinos e os galináceos.

Tabela 30: Efetivo de pecuária e aves em Munhoz de Melo – 2013

Efetivos	Número
Rebanho de Bovinos	11.192
Rebanho de equinos	205
Galináceos - Total	2.122.169
Galinhas (1)	2.100
Rebanho de ovinos	495
Rebanho de suínos - Total	950
Matrizes de suínos (1)	225
Rebanho de caprinos	58
Rebanho de ovinos tosqueados	76
Rebanho de vacas ordenhadas	1.300

Fonte: IBGE, Produção da pecuária municipal apud IPARDES, 2015.

Nota: O efetivo tem como data de referência o dia 31 de dezembro do ano em questão. Os municípios sem informação para pelo menos um efetivo de rebanho não aparecem nas listas. Posição dos dados, no site do IBGE, 18 de dezembro de 2014.

(1) A partir de 2013 passa-se a pesquisar, também, as galinhas fêmeas em produção de ovos, independente do destino da produção (consumo, industrialização ou incubação) e as matrizes de suínos.

E por fim a Tabela 31 mostra os produtos de origem animal obtidos no município.

Tabela 31: Produção de Origem Animal em Munhoz de Melo – 2013.

Produtos	Valor(R\$1.000,00)	Produção	Unidade
Casulos do Bicho- da- seda	62	4.237	kg
Lã	01	185	kg
Leite	1.995	2.080	Mil L
Mel-de-Abelha	2	180	kg
Ovos de Galinha	74	48	Mil dúzias

Fonte: IBGE, Produção da pecuária municipal apud IPARDES, 2015.

Nota: Os produtos de origem animal sem informação não aparecem na lista. Posição dos dados, no site do IBGE, 18 de dezembro de 2014. Diferenças encontradas são em razão da unidade adotada.

Assim vê-se que no município de Munhoz de Melo os principais produtos agrícolas estão relacionado a produção de soja, cana-de-açúcar

e milho, e as principais atividades pecuárias são ligadas a criação bovina e asinina.

4.5.1. Izair Gutierrez⁷⁶

Seus pais são naturais de São Paulo e também rumaram ao norte do Paraná em busca de melhores condições de vida. Foram atraídos pela grande disponibilidade de terras e grande necessidade de mão de obra, trabalhando inicialmente como “porcenteiros” numa localidade próxima à Astorga – na Fazenda Furtado, onde em 1958 nasceria Izair. Em 1970 conseguiram acumular dinheiro suficiente para comprar propriedade de 02 alqueires (4,24 hectares) em Jesuíta-PR – cidade próxima à Assis Chateaubriand-PR – com a finalidade de plantar café.

Após 08 anos naquela cidade, Izair decide sair da vida no campo, pois o trabalho era muito maior do que o dinheiro recebido. Parte para a cidade de São Paulo-SP, com a ambição de melhorar sua condição de vida, e após 08 meses vivendo na cidade de São Paulo, convenceu sua família a se mudar, vendendo a chácara num preço abaixo de mercado.

Permaneceram em São Paulo-SP de 1978 até 1993, quando Izair resolve voltar a trabalhar no setor primário. Com o dinheiro acumulado volta para o Paraná, e compra uma casa e uma chácara de 1 alqueire (2,42 hectares) na cidade de Munhoz de Melo com o objetivo de investir na avicultura, já que um tio do mesmo trabalhava nesta atividade. O financiamento para a construção do barracão foi feito através do programa Panela Cheia, onde, inicialmente, cabiam 7 mil aves. Desde o princípio a criação foi realizada no sistema de integração com a empresa Coroaes.

A atividade prosperando fez com que Izair vendesse sua casa em São Paulo e investisse de outras propriedades na cidade de Jaguapitã, construindo mais 03 barracões. Com o sucesso da atividade na região e a evolução das tecnologias, a rentabilidade começou a diminuir, foi então que Izair resolveu vender as propriedades de Jaguapitã e investir em barracões mais modernos e terrenos próximos à sua propriedade em Munhoz de Melo.

Nesse meio tempo chegou a investir em café e teve colheita de aproximadamente 1.200 sacos. Entretanto, reduziu bastante a atividade porque houve a incidência de nematoide, uma praga comum ao café.

⁷⁶ Entrevista cedida por Izair Gutierrez, pequeno produtor, em Munhoz de Melo, no dia 22 de maio de 2013.

Atualmente possui apenas uma pequena parte com café adensado totalizando 4.000 pés, que produzem cerca de 120 sacos de café. Este foi substituído por pastagens e pela criação de gado, que chegou a ter 120 cabeças, mas abateu pouco menos da metade, e possuía em 2013, 67 cabeças de gado.

Em 2013 possuía 10 alqueires de terras (24,2 hectares) distribuídos em propriedades diferentes. As atividades agrícolas exercidas são a criação de gado para o corte, de aves, cultivo de café, e a silvicultura de eucalipto – visando à venda da madeira – e seringueira – visando a extração do látex.

A sua principal atividade ainda é a criação de aves feita no sistema de integração. Para esta atividade conta com 05 galpões que juntos alojam 150 mil aves, todos os aviários estão em boa condição, entretanto um deles, por sua construção ser recente, conta com a tecnologia mais avançada para esta atividade. Para os outros, o objetivo é modernizá-los aos poucos, pois segundo Gutierrez (2013), nesta atividade agrícola deve-se sempre possuir a maior tecnologia possível para ser competitivo e produtivo. A parceria deste sistema é feita exatamente como as outras empresas integradoras, as aves ficam confinadas na média de 47 dias e o valor pago por frango é em média de R\$ 0,40 a R\$0,45 por cabeça – entretanto nos últimos lotes o recebido chegou a R\$0,70 por cabeça.

A atividade ainda proporciona a venda da cama do frango que é retirada uma vez ao ano e vendida para uma empresa de Paranaíba que vai até a propriedade com maquinários apropriados e faz a coleta do produto. Esta que dá a destinação final ao produto repassando a alguma outra empresa ou produtor.

A pecuária de gado é destinada unicamente para o corte e são criadas apenas fêmeas. Estas são compradas jovens e engordadas em seis meses, de modo que sempre existam animais em diferentes etapas da engorda, possibilitando a venda em vários períodos, conforme necessidade⁷⁷. O valor pago na compra gira em torno de R\$ 700,00 e na venda R\$ 1.150,00 por animal, podendo variar conforme o preço da arroba. A venda é feita sempre para um atravessador que destina a algum frigorífico e é sempre em um lote fechado de 20 a 25 animais.

O gado é criado no pasto em piquetes, num regime semi-confinado, ou seja, os animais ficam confinados em um piquete diferente a cada dia evitando o pisoteamento do solo, doenças, carrapatos, entre outros problemas, além permitir a renovação natural da pastagem. Para a alimentação o gado, além do pasto, recebe de complemento sal com

⁷⁷ Problemas financeiros, climáticos, entre outros.

proteínas e são feitas análises recorrentes na pastagem para saber se o mesmo precisa de algum tratamento.

O café é uma atividade que permanece ainda na propriedade apenas pelo apreço que o Izair tem pelo produto. Para ele o café, em um curto espaço de tempo, deve possuir um patamar de produção, caso o café não atinja aquele patamar é eliminado e outro é plantado, ou substituído por outra atividade. O café é sempre repassado a um beneficiador da cidade que procura um comprador para o produto, a cobrança feita é apenas pelo beneficiamento e armazenamento do café. O plantio é feito no sistema adensado e a colheita é totalmente manual.

Além destas atividades, na propriedade ainda há a prática da silvicultura com árvores plantadas em um terreno juntamente com um aviário, o eucalipto, e no outro em conjunto com o café, a seringueira. O eucalipto é plantado numa área de 05 alqueires (12,1 hectares) seguindo a recomendação do EMATER-PR, com espaçamento de 2x3 metros. O corte pode ser realizado a cada 04 anos – quando a tora é destinada transformada em lenha – ou com período maior de 06 anos – quando a tora é transformada em madeira. Com isso o produtor pode optar por cortar parte da plantação para lenha e outra parte para madeira, entretanto ao fazer isso as árvores cortadas não rebrotaram novamente, devido à sombra das árvores não cortadas. Por este motivo Izair opta por cortar todas as árvores no mesmo período e assim garantir seu rebrotamento. A venda destes é realizada por tonelada – em média rende R\$ 55,00 por tonelada⁷⁸ – e é vendida para uma empresa de Maringá, especializada em corte de árvores, que repassa para o seu destino final. Além da rentabilidade, proporciona uma melhora no ambiente do galpão das aves, pois não é necessário nenhum agrotóxico, além de gerar sombreamento, diminuindo a temperatura.

Já a seringueira foi plantada visando à extração do látex. Esta é plantada próxima ao cafezal, garantindo um sombreamento parcial para os pés de café. Como é uma atividade pioneira na região, implantada em parceria com o EMATER-PR, o produtor ainda não sabia informar como seria sua destinação, pois a mesma não estava na idade correta para a retirada da seiva.

Para a manutenção da propriedade, além dos galpões há um caminhão utilizado para a pecuária e para a atividade cafeeira. Para a atividade de criação de aves existem dois funcionários que trabalham como parceiros, estes recebem 18% do produzido nos galpões em que

⁷⁸ Na época da entrevista o eucalipto estava sendo cortado por uma empresa de Maringá. Em 1,5 alqueire (3,63 hectares) rendeu 700 toneladas.

trabalham, entretanto se este montante não ultrapassar a renda de R\$1.000,00 por mês, este salário é garantido pelo empregador. Estes funcionários residem na propriedade e não possuem despesas com água, luz e moradia. Izair administra sozinho sua propriedade e reside apenas com sua esposa, seus filhos estudam fora da cidade, pois já cursam faculdade.

O grande destaque desta entrevista foi a consciência deste pequeno produtor a respeito da modernização e da produtividade. O mesmo, em toda sua fala, comenta o quão é importante se manter atualizado tanto em maquinários, quanto em técnicas de produção. É interessante ver a percepção do mesmo em relação à decadência do café no norte do Paraná e o sucesso da atividade no cerrado brasileiro.

No Paraná, a maioria dos produtores reclama que a atividade está decadente por causa do preço, mas os mesmos esquecem-se de buscar novas técnicas e aparelhos para a produção, pois com o mesmo preço os produtores do cerrado conseguem lucratividade. (GUTIERREZ, 2013).

4.5.2. Marcos Sérgio Brizotto⁷⁹

Sua família é oriunda do estado de São Paulo, mas foram ao Paraná junto com suas famílias ainda quando pequenos (no máximo 10 anos de idade), na década de 1960. A trajetória, bastante comum na região, teve como fator atrativo o sucesso que o café fazia naquela época, a grande disponibilidade de trabalho e terras. Instalaram-se no município de Santa Fé e trabalharam durante muito tempo como “porcenteiros” de café.

O tempo passou e as relações de trabalho mudaram, tanto os pais de Marcos quanto ele mesmo passaram a trabalhar como empregados – muitas vezes temporários – em fazendas de café, canaviais, usinas, ou onde tivesse trabalho (em Minas Gerais, por exemplo). Cansado da vida dura de trabalhador rural, Marcos resolve ir para São Paulo-SP trabalhar como industrial. Partiu em 1993 e em 1996 conseguiu comprar pouco mais de 02 alqueires (4,24 hectares) em Munhoz de Melo-PR (assim retirou seus pais do trabalho de boia-fria e os colocou como caseiros). Em seguida sofreu um acidente de trabalho e, em um acordo, conseguiu uma indenização que usou para comprar mais dois terrenos, que totalizavam 07 alqueires (16,94 hectares), em 1999.

⁷⁹ Entrevista cedida por Marcos Sérgio Brizotto, pequeno proprietário rural, em Munhoz de Melo, no dia 22 de maio de 2013.

Durante o tempo que seu pai cuidou da fazenda a propriedade produziu produtos agropecuários: cana-de-açúcar, café, criou gado e peixes. Em 2013, nas propriedades contíguas, em terreno, mas separadas por escritura, o mesmo cultivava café, hortaliças (na época certa), criava peixes e gado para o corte.

A atividade cafeeira conta com 60 mil pés adensados, plantados em 3,5 alqueires (8,47 hectares), que produzem em média 800 sacas de café seco⁸⁰ por ano⁸¹. A venda é feita via cooperativa, Nova Produtiva, que intermedia a negociação na Bolsa de Valores. Não há nenhum funcionário contratado para esta atividade, quando é necessário contrata-se por dia.

Segundo Brizotto (2013) está cada vez mais difícil continuar com a atividade cafeeira no Paraná, isto porque o custo da mão de obra para a atividade não mecanizada está cada vez maior⁸², e a rentabilidade do produto não acompanha. A conclusão é que se não houver mecanização da atividade a mesma tornar-se-á insustentável e será erradicada da região. E para os pequenos produtores a mecanização não é tão simples, pois os cafezais por vezes já estão plantados no sistema adensado, ou seja, para mecanizar os cafezais teriam que ser derrubados e replantados com um espaçamento maior um do outro.

A piscicultura é feita atualmente num regime de integração com a empresa *Smartfish* de Rolândia. O procedimento é parecido com a integração de frangos, a empresa fornece todos os insumos (ração e alevinos) e assistência técnica, e o produtor se encarrega da construção dos tanques, tratamento dos peixes e manutenção (adubação do tanque, correção do solo do tanque, correção da água), que é realizada sempre após uma retirada de peixes. Os peixes ficam no tanque por um período aproximado de 10 meses, mas dependendo da necessidade da empresa esse período pode ser acelerado ou retardado – isto ocorre fornecendo mais ou menos ração aos peixes. Para a captura dos peixes geralmente a empresa manda dois funcionários e o produtor é responsável por ajudar também – no caso de Marcos, a família de 04 pessoas auxilia no processo.

⁸⁰ Cada 03 sacas de café colhidos depois de submetidos à lavagem e secagem rendem 01 saca de grãos secos

⁸¹ Quando não há nenhuma intempérie climática ou praga que prejudique a produção.

⁸² Brizotto (2013) comenta que a diária de um trabalhador custa R\$ 17,00. Dependendo do número de trabalhadores o pagamento seria equivalente ao preço de metade de uma saca de café seco.

O pagamento desta atividade é tabelado, baseado na porcentagem de filé que o peixe possui, ou seja, um peixe de 500g vivo, em média possui 33% de filé após ser limpo, essa porcentagem gera um valor, que pode aumentar ou diminuir conforme o aumento ou diminuição da mesma.

Anteriormente a integração, Brizotto (2013) já havia criado peixes por conta própria. Toda a atividade era de sua responsabilidade, inclusive a venda. O mesmo criava 25 toneladas de peixes por ano de vendia R\$ 5,00 o quilo da tilápia (inteira). A integração tornou-se vantajosa não pelo preço pago, que gira em torno de R\$2,98 o quilo do filé de tilápia⁸³, mas sim pela garantia da destinação da produção e do pagamento⁸⁴, além do aumento da produção anual que passou a 100 toneladas de peixe por ano.

Os bovinos são criados nos arrabaldes dos tanques de peixes e são comprados na região, principalmente fêmeas destinadas ao corte. A engorda é feita durante um ano e, quando o gado atinge 11 a 12 arrobas, é repassado a um terceiro da cidade de Santa Fé que busca os animais na propriedade e dá a sua destinação final.

Além destes produtos já citados o tomate é cultivado a cada 06 meses em 01 alqueire da propriedade, que rendem cerca de 70 a 100 toneladas por hectare ou 300 a 330 caixas de 24 kg de fruto. A atividade não é muito comum na região, com poucos produtores investindo, a venda é realizada diretamente para o CEASA, sem atravessadores, e na época da colheita são contratados funcionários, registrados em carteira por 06 meses.

Quanto ao acesso a insumos não há nenhuma dificuldade em consegui-los, com exceção dos já fornecidos pela integradora e do tomate, os outros insumos são comprados na cooperativa Nova Produtiva de Astorga. A adubação do solo do tomate é diferente dos principais cultivos existentes (soja, milho, cana-de-açúcar,...) e por isso o adubo é encomendado da empresa Plante Bem.

A análise dos mesmos é feita pela EMATER-PR que presta uma assistência técnica muito boa, segundo Brizotto (2013). Quando há qualquer problema de praga na plantação – de qualquer tipo de cultivo – se os técnicos não podem ir até a fazenda, pedem para enviar uma análise até eles que os mesmos investigam o que está acontecendo.

⁸³ Segundo Brizoto (2013), retirando os gastos com energia e manutenção a renda final fica em torno de R\$ 0,70 o quilo do filé.

⁸⁴ Isto porque quando o mesmo não era integrado destinava boa parte do seu tempo buscando compradores para o seus peixes.

Além da EMATER-PR, a prefeitura municipal auxilia sempre que possível os produtores rurais, por vezes cobrando e por vezes o fazendo gratuitamente, dependendo o momento político que o município vive. Para Brizotto (2013) não importa quem esteja governando ele busca auxílio e na medida do possível é atendido. O município tem uma política de desenvolvimento que baliza o fomento ao produtor, pois o enxerga como o principal motor da economia daquela cidade, se o produtor vai bem a economia do município vai bem. Visando isso, havia parcerias para auxiliar produtores de tomate, e ainda, buscava conseguir parcerias para criação de novos piscicultores, mediante estudos de viabilidade, a prefeitura construiria o tanque para o armazenamento dos peixes.

Quanto ao acesso ao maquinário, existe uma associação dos pequenos produtores rurais que empresta máquinas cobrando a hora, o preço com exceção para quem cria hortaliças, é o mesmo praticado em outros lugares. Em sua propriedade, Brizotto (2013) conta com uma máquina de secagem de café, rampas para captação de peixes dentro dos tanques além de um caminhão utilizado como auxiliar nas atividades da propriedade. E quanto ao trabalho, sem contar com os trabalhadores temporários não há nenhum outro funcionário fixo que trabalha na propriedade além da família.

Assim como o outro produtor entrevistado em Munhoz de Melo, é nítida a consciência que Brizotto tem a respeito da modernização de sua propriedade e da competitividade que os produtores têm que ter para conseguir sobreviver no meio rural. Essa visão de dois produtores do município parece ser resultado de uma política de conscientização feita pela prefeitura, na qual orientam para que os mesmos busquem sempre a modernização de seus processos produtivos, além dos maquinários, para que tenham eficiência em sua atividade e assim contribuir economicamente com o município, tendo em vista que ela depende das atividades do setor primário.

4.6. Pitangueiras

O município de Pitangueiras desmembrou-se de Rolândia em 1993, conta com 123,413 km² de área total, das quais 72,49 % são urbanizados. Em 2014 sua população era estimada em 3.039 habitantes e uma densidade demográfica de aproximadamente 24,62 hab/km² (IPARDES, 2015).

Ao analisar a Tabela 32 vê-se como se distribui em importância a participação dos três ramos de atividades econômicas no município em questão.

Tabela 32: Valor adicionado fiscal segundo ramos de atividade em Pitangueiras – 2013.

Ramos de atividades	Valor (R\$ 1,00)
Produção Primária	69.003.129
Indústria	1.579.112
Comércio e Serviços	8.084.941
TOTAL	78.667.182

Fonte: SEFA-PR apud IPARDES 2015 (adaptado pelo autor).

A atividade que mais gera valores é a primária, neste caso gera um montante muito maior que os outros setores. As principais atividades relacionadas ao setor primário encontram-se na Tabela 33 a seguir:

Tabela 33: Estabelecimentos agropecuários e área segundo as atividades econômicas em Pitangueiras – 2006.

Atividades Econômicas	Estabelecimentos	Área(ha)
Lavoura Temporária	114	8.401
Horticultura e floricultura	07	1.901
Lavoura Permanente	109	21.410
Pecuária e criação de outros animais	62	7.014
Produção florestal de florestas plantadas	02	x
TOTAL	294	38.806

Fonte: IBGE, Censo agropecuário de 2006 apud IPARDES, 2015.

Nota: A soma das parcelas da área, não corresponde ao total porque os dados das Unidades Territoriais com menos de três informantes estão desidentificados com o caracter 'x'. Dados revisados e alterados após divulgação da 2ª Apuração do Censo Agropecuário 2006, em outubro de 2012.

A tabela acima mostra que, em 2006, as principais atividades do setor primário estavam relacionadas ao cultivo de lavouras – permanentes ou temporárias – e a pecuária. Já a Tabela 34 nos mostra como estava a posse das terras no referido ano.

Tabela 34: Estabelecimentos agropecuários e área segundo a condição do Produtor em Pitangueiras – 2006.

Condição do Produtor	Estabelecimentos	Área (ha)
Proprietário	259	37.589
Assentado sem a titulação definitiva	01	x
Arrendatário	25	843
Parceiro	6	361
Produtor sem área	3	0
TOTAL	294	38.806

Fonte: IBGE, Censo agropecuário de 2006 apud IPARDES, 2015.

Nota: A soma das parcelas da área, não corresponde ao total porque os dados das Unidades Territoriais com menos de três informantes estão desidentificados com o caracter 'x'. Dados revisados e alterados após divulgação da 2ª Apuração do Censo Agropecuário 2006, em outubro de 2012.

A Tabela 35 mostra os principais produtos agrícolas cultivados, ao analisa-la percebe-se claramente que os principais são a soja, o milho e o café. A laranja e a cana-de-açúcar parecem ter alguma importância, mesmos sendo menos cultivadas.

Tabela 35: Área colhida, produção, e valor da produção agrícola por tipo de cultura em Pitangueiras – 2013.

Produtos	Área Colhida (ha)	Produção (t)	Valor (R\$ 1.000,00)
Cultura Temporária	-	-	-
Cana-de-açúcar	273	20.191	995
Milho (em grãos)	6.160	21.868	6.640
Soja (em grãos)	6.220	20.899	18.560
Trigo (em grãos)	300	450	339
Cultura Permanente	-	-	-
Banana (cacho)	9	315	95
Café (em grãos)	538	1.172	5.860
Laranja	206	7.622	1.524
Uva	09	162	324

Fonte: IBGE, Produção agrícola municipal apud IPARDES, 2015(adaptado pelo autor).

Nota: Dados estimados. Os produtos sem informação das culturas (lavouras) temporárias e permanentes não aparecem nas listas. Posição dos dados, no site do IBGE, 19 de dezembro de 2014. Diferenças encontradas são em razão da unidade adotada.

A Tabela 36 mostra os principais tipos de animais criados na atividade pecuária da cidade no ano de 2013. Ao analisá-la percebe-se que as principais criações são as de aves e o rebanho bovino, apesar de ambos os números serem pequenos, se comparados aos outros municípios estudados.

Tabela 36: Efetivo de pecuária e aves em Pitangueiras – 2013

Efetivos	Número
Rebanho de Bovinos	1.910
Rebanho de equinos	225
Galináceos - Total	774.190
Galinhas (1)	1.680
Rebanho de ovinos	190
Rebanho de suínos - Total	950
Matrizes de suínos (1)	185
Rebanho de ovinos tosquoados	30
Rebanho de vacas ordenhadas	275

Fonte: IBGE, Produção da pecuária municipal apud IPARDES, 2015.

Nota: O efetivo tem como data de referência o dia 31 de dezembro do ano em questão. Os municípios sem informação para pelo menos um efetivo de rebanho não aparecem nas listas. Posição dos dados, no site do IBGE, 18 de dezembro de 2014.

(1) A partir de 2013 passa-se a pesquisar, também, as galinhas fêmeas em produção de ovos, independente do destino da produção (consumo, industrialização ou incubação) e as matrizes de suínos.

E por fim a Tabela 37 mostra os produtos de origem animal obtidos no município.

Tabela 37: Produção de Origem Animal em Pitangueiras – 2013.

Produtos	Valor(R\$1.000,00)	Produção	Unidade
Casulos do Bicho- da- seda	107	7.537	kg
Lã	0	90	kg
Leite	345	336	Mil L
Mel-de-Abelha	4	465	kg
Ovos de Galinha	31	20	Mil dúzias

Fonte: IBGE, Produção da pecuária municipal apud IPARDES, 2015.

Nota: Os produtos de origem animal sem informação não aparecem na lista. Posição dos dados, no site do IBGE, 18 de dezembro de 2014. Diferenças encontradas são em razão da unidade adotada.

Assim vê-se que no município de Pitangueiras os principais produtos agrícolas estão relacionados a produção de soja, milho, café e laranja, e as principais criações pecuárias ligadas a criação bovina e asinina.

4.6.1. Rubens de Jesus Teixeira da Costa⁸⁵

É natural de Astorga, assim como sua família, mas vivia em Pitangueiras, faziam 27 anos em 2013. Trabalhava como “porcenteiro” em cafezais até que com o programa vila rural⁸⁶, do governo de Jaime Lerner, ganhou uma propriedade de 0,5 hectares em 1997. A partir daí, passou a trabalhar numa fábrica de estofados, durante 05 anos, até conseguir financiar um barracão para criação de aves e construir uma casa. Além do barracão plantou café no resto da propriedade.

A criação de aves era feita em parceria com a Avebom e continuou com a Bela Agrícola, após esta comprar aquela. A integração funciona da mesma maneira que as outras empresas já descritas, com a empresa fornecendo insumos e assistência técnica e o avicultor a manutenção. O galpão possui forno a lenha automático, ou seja, liga e desliga sozinho conforme necessidade, além de bebedouros pendulares, tem capacidade de alojar 12 mil frangos. O preço médio pago por cabeça passou de R\$ 0,35, com a venda da empresa, para R\$ 0,45. A cama de frango gerada é vendida para uma empresa que produz adubo, mas no inverno parte dela é usada para adubar o café.

Na atividade cafeeira possui cerca de 2.000 pés que rendem aproximadamente 45 sacas anuais. Como Rubens trabalha no barracão, a colheita é feita por um diarista contratado que trabalha com uma máquina sugadora cobrando R\$ 100,00 a diária. Costa (2013) afirma que compensa pagar este preço, pois em 03 dias 01 pessoa colhe tudo, se fosse manual teria que contratar mais de uma pessoa por mais dias. A entrega do café é feita para cooperativa COCAMAR onde também compra os insumos, com descontos, por ser cooperado. Atualmente comenta que esta atividade não está muito rentável, mas como sua propriedade é muito pequena não há viabilidade para colocar outro produto.

⁸⁵ Entrevista cedida por Rubens de Jesus Teixeira da Costa, pequeno proprietário rural, em Pitangueiras, no dia 23 de maio de 2013.

⁸⁶ Em Pitangueiras-PR existem 03 vilas rurais com 98 propriedades de 0,5 hectares cada uma.

Não há necessidade de maquinário mais avançado na propriedade devido ao seu tamanho além de também não possuir nenhum funcionário contratado. O produtor não possui nenhuma atividade fora da propriedade, mas a sua esposa e filhas trabalham fora da propriedade.

4.7. Rolândia

O município de Rolândia desmembrou-se de Londrina em 1944, conta com 456,228 km² de área total, das quais 94,62% são urbanizados. Em 2014 sua população era estimada em 62.590 habitantes e uma densidade demográfica de aproximadamente 137,19 hab/km² (IPARDES, 2015).

Ao analisar a Tabela 38 vê-se como se distribui em importância a participação dos três ramos de atividades econômicas no município em questão.

Tabela 38: Valor adicionado fiscal segundo ramos de atividade em Rolândia – 2013.

Ramos de atividades	Valor (R\$ 1,00)
Produção Primária	201.531.135
Indústria	863.573.411
Comércio e Serviços	383.418.238
TOTAL	1.448.799.312

Fonte: SEFA-PR apud IPARDES 2015 (adaptado pelo autor).

Diferentemente dos outros municípios estudados Rolândia possui no setor industrial sua maior participação de valor adicionado. Esta configuração se dá pela proximidade de Londrina e a instalação de grandes indústrias. As áreas rurais do município diminuem com o passar dos anos diminuindo também a dependência do setor primário. As principais atividades relacionadas ao setor primário encontram-se na Tabela 39 a seguir:

Tabela 39: Estabelecimentos agropecuários e área segundo as atividades econômicas em Rolândia – 2006.

Atividades Econômicas	Estabelecimentos	Área(ha)
Lavoura Temporária	547	27.457
Horticultura e floricultura	14	85
Lavoura Permanente	283	12.237
Produção de Sementes, Mudas e outras	03	68

formas de propagação vegetal		
Pecuária e criação de outros animais	121	4.165
Produção florestal de florestas plantadas	02	x
Produção florestal de florestas nativas	03	32
Aquicultura	05	338
TOTAL	978	44.410

Fonte: IBGE, Censo agropecuário de 2006 apud IPARDES, 2015.

Nota: A soma das parcelas da área, não corresponde ao total porque os dados das Unidades Territoriais com menos de três informantes estão desidentificados com o caracter 'x'. Dados revisados e alterados após divulgação da 2ª Apuração do Censo Agropecuário 2006, em outubro de 2012.

A tabela acima mostra que, em 2006, as principais atividades do setor primário estavam relacionadas ao cultivo de lavouras – permanentes ou temporárias – e a pecuária. Já a Tabela 40 nos mostra como estava a posse das terras no referido ano.

Tabela 40: Estabelecimentos agropecuários e área segundo a condição do Produtor em Rolândia – 2006.

Condição do Produtor	Estabelecimentos	Área (ha)
Proprietário	816	39.989
Assentado sem a titulação definitiva	01	x
Arrendatário	148	4.102
Parceiro	08	199
Ocupante	04	48
Produtor sem área	01	0
TOTAL	978	44.410

Fonte: IBGE, Censo agropecuário de 2006 apud IPARDES, 2015.

Nota: A soma das parcelas da área, não corresponde ao total porque os dados das Unidades Territoriais com menos de três informantes estão desidentificados com o caracter 'x'. Dados revisados e alterados após divulgação da 2ª Apuração do Censo Agropecuário 2006, em outubro de 2012.

A Tabela 41 a mostra os principais produtos agrícolas cultivados e com ela percebe-se claramente que os principais são a soja, milho, trigo, a cana-de-açúcar, o café e a laranja.

Tabela 41: Área colhida, produção, e valor da produção agrícola por tipo de cultura em Rolândia – 2013.

Produtos	Área Colhida (ha)	Produção (t)	Valor (R\$ 1.000,00)
Cultura Temporária	-	-	-
Arroz (em casca)	40	70	57
Cana-de-açúcar	2.469	195.526	9.847
Feijão (em grãos)	160	147	383
Mandioca	10	160	127
Milho (em grãos)	16.746	77.539	25.118
Soja (em grãos)	22.812	74.386	68.019
Tomate	02	123	303
Trigo (em grãos)	10.500	11.970	9.747
Cultura Permanente	-	-	-
Abacate	20	300	15.000*
Banana (cacho)	06	150	79
Café (em grãos)	1.526	2.200	9.154
Caqui	05	68	155
Laranja	1.318	30.601	9.996
Limão	02	50	27
Maçã	2	60	168
Manga	6	650	230
Pêssego	07	100	265

Fonte: IBGE, Produção agrícola municipal apud IPARDES, 2015 (adaptado pelo autor).

Nota: Dados estimados. Os produtos sem informação das culturas (lavouras) temporárias e permanentes não aparecem nas listas. Posição dos dados, no site do IBGE, 19 de dezembro de 2014. Diferenças encontradas são em razão da unidade adotada.

* Este dado provavelmente deve estar errado, pois para 15 toneladas de abacate renderem 15 milhões de reais o quilo do abacate teria que custar R\$ 1.000,00. Atualmente, em Londrina-PR, uma caixa de abacate de 20kg é comercializada pelo preço de R\$ 58,62 (AGROLINK, 2015), o que renderia R\$ 43.965,00. O número correto a constar na tabela deveria ser 4.397.

A Tabela 42 mostra os principais tipos de animais criados na atividade pecuária da cidade no ano de 2013. Ao analisá-la percebe-se que as principais criações animais são de bovinos e os galináceos.

Tabela 42: Efetivo de pecuária e aves em Rolândia – 2013

Efetivos	Número
Rebanho de Bovinos	5.300
Rebanho de equinos	475
Galináceos - Total	1.320.185
Galinhas (1)	25.060
Rebanho de ovinos	1.676
Rebanho de suínos - Total	13.086
Matrizes de suínos (1)	1.860
Rebanho de caprinos	165
Rebanho de ovinos tosqueados	710
Rebanho de vacas ordenhadas	1.537

Fonte: IBGE, Produção da pecuária municipal apud IPARDES, 2015.

Nota: O efetivo tem como data de referência o dia 31 de dezembro do ano em questão. Os municípios sem informação para pelo menos um efetivo de rebanho não aparecem nas listas. Posição dos dados, no site do IBGE, 18 de dezembro de 2014.

(1) A partir de 2013 passa-se a pesquisar, também, as galinhas fêmeas em produção de ovos, independente do destino da produção (consumo, industrialização ou incubação) e as matrizes de suínos.

E por fim a Tabela 43 mostra os produtos de origem animal obtidos no município.

Tabela 43: Produção de Origem Animal em Rolândia – 2013.

Produtos	Valor(R\$1.000,00)	Produção	Unidade
Casulos do Bicho- da- seda	45	3.446	kg
Lã	12	1.291	kg
Leite	2.967	2.937	Mil L
Mel-de-Abelha	20	3.300	kg
Ovos de Galinha	713	412	Mil dúzias

Fonte: IBGE, Produção da pecuária municipal apud IPARDES, 2015.

Nota: Os produtos de origem animal sem informação não aparecem na lista. Posição dos dados, no site do IBGE, 18 de dezembro de 2014. Diferenças encontradas são em razão da unidade adotada.

Assim vê-se que no município de Rolândia-PR os principais produtos agrícolas estão relacionados a produção de soja, milho e trigo, e as principais criações pecuárias ligadas a criação suína, bovina e asinina.

4.7.1. Carlos Baldrassi⁸⁷

Seu pai é natural da Suíça e trabalhava na atividade leiteira. Veio ao Brasil, em 1958, em busca de novas oportunidades e assim, adquiriu uma propriedade em Rolândia de 08 alqueires (19,36 hectares), casou-se, e iniciou na atividade cafeeira.

Como a região era muito afetada por geadas foi inserindo aos poucos a criação leiteira na propriedade. Em 1975, com a “geada negra” que assolou o norte do Paraná, desiste da atividade cafeeira e passa a investir ainda mais na atividade leiteira. Para isso importou animais do Canadá e do Uruguai, da raça holandesa, que são os mais produtivos para esta atividade, além de construir uma estrutura automatizada com sala de ordenha e resfriador – foi pioneiro na região ao utilizar equipamentos modernos já naquela época.

Com o sucesso da produção devido ao investimento em tecnologia de ponta e animais produtivos, conseguiu comprar mais propriedades e aumentar sua produção. Seus filhos, seis ao todo, conforme foram crescendo, começaram a ajudar na propriedade, e atualmente todos trabalham na mesma. Carlos começou a trabalhar nos negócios da família a partir de 1982, e foi mais ou menos nesta época que a propriedade começou a investir somente na atividade leiteira.

Atualmente possui aproximadamente 48 alqueires (116 hectares) contíguos, que foram adquiridos de outros pequenos proprietários. O investimento em novos terrenos se deu sempre visando à aquisição de propriedades próximas para facilitar a logística do trabalho. A tecnologia para a ordenha é a mais avançada possível, com informatização da sala de ordenha, ou seja, além de ser quase toda automatizada a colheita ainda possuiu registro e acompanhamento feito via software.

A produção do leite, no ano anterior ao da entrevista, havia fechado com média de 6.000 litros por dia totalizando aproximadamente 2,2 milhões de litros anuais, o que segundo Baldrassi (2013) os dava a condição de maiores produtores de leite da região. A entrega do leite é feita para a CONFEPAR.

Os animais são criados num sistema semi-confinado, ou seja, permanecem parte do tempo confinados, durante alimentação e coleta, e parte do tempo soltos, para o bem-estar animal (relaxamento do

⁸⁷ Entrevista cedida por Carlos Baldrassi, médio proprietário rural, no Sindicato Patronal, em Rolândia, no dia 21 de maio de 2013.

animal)⁸⁸. Na dieta do animal o pasto comido durante as horas de relaxamento não são computados, apenas a ração que é fornecida com todos os nutrientes necessários. Esta é composta pela silagem, o feno, que são feitos na propriedade, e por ração comprada. Para a silagem o milho é plantado na propriedade, e complementado com caroço do algodão e o bagaço de laranja que são comprados da cooperativa COCAMAR⁸⁹

A propriedade conta com amplo acesso ao maquinário, para a fabricação da silagem, para a alimentação do gado e sala de ordenha informatizada. A parte da alimentação é supervisionada apenas por um funcionário o dia inteiro, que apenas controla a máquina, a quantidade é toda fornecida pelo sistema que tem os registros do que cada animal já comeu – devido aos mesmos possuírem um chip em sua orelha. Já a sala da ordenha contém os registros do histórico do animal, o que ele já produziu, o máximo e o mínimo já produzido, sua produção do dia e assim facilita na tomada de decisões e no controle da produtividade. A única parte não informatizada ainda é a alimentação dos bezerras, pois a esposa do entrevistado que cuida dessa parte e gosta da atividade, que é feita ou dando mamadeira ou com baldes de leite, mas o Baldrassi (2013) não descarta a possibilidade de implantar o sistema caso o serviço na propriedade aumente, pois a contratação de mão de obra está cada vez mais complicada.

A propriedade tem a administração familiar, entretanto conta também com outros funcionários contratados pelo regime CLT, inclusive familiares (irmãs, esposas, esposos) totalizando 15 pessoas. Os únicos não contratados são o pai, Carlos e mais dois irmãos, que compõe a diretoria da empresa. Cada irmão tem uma formação e atua em diferentes áreas: Veterinário, Administração (Carlos), Técnico Agrícola, Zootecnista; todos estes incentivados pelo pai. Este apesar de não possuir formação superior, fez na Suíça curso de técnico agrícola, que segundo Baldrassi (2013) era bem mais rigoroso que os cursos do nosso país, equivalendo à formação de um agrônomo aqui no Brasil. Além disso, o mesmo conta com uma facilidade grande de aprendizado

⁸⁸ Os animais só permanecem o tempo todo presos quando o tempo encontra-se chuvoso.

⁸⁹ Em 02 hectares da propriedade há produção de laranja para utilização do bagaço, entretanto como a necessidade é muito maior do que o plantado abandonou-se a ideia de aumentar a área plantada, pois não o custo de produção não seria muito mais vantajoso do que comprar o bagaço.

de todas tecnologias, inclusive, aos 75 anos, aprendeu mais rápido a mexer com todos os recursos mecanizados da propriedade.

4.7.2. Hermenegildo Prete⁹⁰

A história de parte de sua família começa na Itália e envolve uma das guerras mundiais ou civis ocorridas na Europa⁹¹ Durante esta guerra houve a promessa de que, em caso de vitória, seria pago aos soldados um abono. Como a vitória não veio, o abono foi trocado por uma viagem, paga pelo governo italiano, para virem ao Brasil, assim o avô do entrevistado acabou por vir com seus 03 irmãos com São Paulo como destino. Após a chegada ao país, cada irmão tomou um destino diferente e nunca mais se encontraram novamente, o avô de Hermenegildo se estabeleceu em São Paulo, trabalhando em fazendas de café e assim começou a sua família aqui em território brasileiro.

Após algum tempo Hermenegildo e seu pai partem para o Paraná em busca de sucesso na atividade cafeeira, já que segundo Prete (2013), seu irmão possuía um sítio em Botucatu-SP em condições bem degradadas, e o Norte do Paraná surgia como uma opção, pois as notícias que chegavam eram histórias de sucesso.

Chegaram à Cambé-PR em 1962, Hermenegildo tinha aproximadamente 18 anos, e trabalharam no regime de “porcenteiros” por alguns anos até conseguirem comprar, em sociedade com outra pessoa, 10 alqueires (24,2 hectares), pois, segundo Prete (2013), não havia nada com o que se gastar naquela época. Foi adquirida em 1973 com cafezais já plantados, mas devido a grande geada de 1975, o café foi erradicado e substituído pela soja, neste mesmo ano, a parte que pertencia ao sócio foi adquirida.

A mecanização da propriedade permitiu a expansão e possibilitou que outros lotes fossem adquiridos de outros pequenos proprietários, até chegar ao patamar atual de 70 alqueires (169,4 hectares)⁹² não

⁹⁰ Entrevista cedida por Hermenegildo Prete, médio proprietário rural, no Sindicato Patronal Rural, em Rolândia, no dia 21 de maio de 2013.

⁹¹ Não há certeza sobre qual é a guerra comentada pelo entrevistado, pois o mesmo não recordava no momento. Pela idade do entrevistado, e pelo fato do pai do mesmo ser brasileiro, supõe-se que a guerra enfrentada seja ou a 1ª Guerra Mundial, em 1914-1918, ou a Guerra Austro-Prussiana – que atingiu a região de Veneto na Itália, e é considerada pelos Itália como 3ª Guerra da Independência daquele país.

⁹² A propriedade inicial foi negociada para a aquisição de propriedades maiores,

contíguos. Este fato gera alguns problemas de logística, pois o crescimento da cidade tornou a locomoção das máquinas, entre uma parte e outra da propriedade, mais complicada.

Atualmente a principal atividade agrícola da propriedade é a produção de soja, alternada com milho e trigo, além de uma pequena parte com café para manter o empregado ocupado, pois segundo Prete (2013), o café não tem conseguido cobrir seus custos de produção, e para plantá-lo em grandes quantidades já não se acha mais mão de obra.

A produção tanto de soja quanto de trigo (ou milho) é vendida para cooperativas, em granjas, e para compradores particulares. Parte da produção de soja, no ano de 2013, havia sido vendida num contrato futuro, onde o preço é fechado antes da entrega, com o valor fixo de R\$ 50,00 por saca de 60kg⁹³. A propriedade conta com um acesso amplo a mecanização, possuindo plantadeiras, colhedeiras, tratores e caminhões. A entrega do produto vendido é feita pelo produtor. A soja é plantada no sistema de plantio direto, vem selecionada, tratada e é transgênica. A produtividade no ano anterior ao da entrevista tinha girado em torno de 140 sacos de soja por alqueire e 145 sacos de trigo.

A propriedade conta com apenas um funcionário contratado, além do próprio dono que administra e auxilia no trabalho mesmo com idade considerada avançada para trabalhar (segundo o mesmo). Seus filhos não se interessam pela atividade e seguiram suas vidas fora da atividade rural, o que provavelmente após a aposentadoria de Hermenegildo levará a venda, ou arrendamento das propriedades.

4.7.3. Pedro Paño da Silva⁹⁴

A família é oriunda do estado de Minas Gerais, do município de Guaxupé – uma região cafeeira. Quando souberam que o Norte do Paraná era um local bom para plantar café, a família (pai, mãe e avós maternos) partiu para a região com o objetivo de melhorar a sua

e essa foi o modelo de negócio para a aquisição de novas propriedades.

⁹³ Hermenegildo comenta que o sistema de venda tem seus lados positivos e negativos, isto porque tem garantia de um preço justo antes de saber a qualidade final do produto, entretanto a desvantagem é que existe a possibilidade do produto sair com uma ótima qualidade, e aí a parceria torna-se desvantajosa, pois o preço desta aumenta.

⁹⁴ Entrevista cedida por Pedro Paño da Silva, pequeno produtor rural e tesoureiro do Sindicato Patronal Rural de Rolândia, no Sindicato Patronal Rural, em Rolândia, no dia 21 de maio de 2013.

condição de vida. Os avós de Pedro chegaram à Marialva e adquiriram uma propriedade da CTNP/CMNP iniciando na atividade cafeeira, seus pais trabalhavam como “porcenteiros” para os avós, ficando com 40% do produzido.

Sobre a vida naquela época Silva (2013) comenta que a área rural era muito mais dinâmica, ou seja, mais ocupada do que é nos dias de hoje. Isto porque criou-se até os seus 07 anos na propriedade de Marialva e estudou em uma escola rural. Afirma que havia muito mais pessoas vivendo no campo, e, com isso muito mais variedades agrícolas e de criação de animais se viam nas propriedades.

Após alguns anos trabalhando para o sogro, o pai de Silva (2013) muda-se para Cambé-PR e continua trabalhando na atividade agrícola. Assim, com o passar dos anos conseguiu juntar dinheiro e adquirir sua propriedade em Rolândia, 10 anos após a mudança para Cambé. Entretanto, a aquisição não gerou uma melhoria de vida esperada, tendo mudado diversas vezes a atividade da propriedade, tentou a criação de galinhas (granjas), de porcos, juntamente com outros cultivos agrícolas, mas a dificuldade era tamanha que o irmão de Silva (2013), que trabalhava fora da propriedade é quem auxiliava na renda familiar⁹⁵.

Após algum tempo Pedro também começa a trabalhar fora da atividade agrícola e a auxiliar na renda doméstica, passou a estudar e formou-se em química, filosofia e contabilidade, e após algum tempo passou num concurso do Banco do Brasil e saiu de vez do meio agrícola. Sua ligação com o meio rural se daria após seu casamento, quando sua esposa herdou uma propriedade de 20 alqueires (48,4 hectares) em Rolândia-PR, mas devido a atividade no Banco, a propriedade permaneceu arrendada por um bom tempo, servindo apenas como renda extra para a família.

Após sua aposentadoria no Banco do Brasil, com tempo livre, destinou suas atenções a manutenção da fazenda. Logo de começo derrubou alguns cafezais antigos que ainda existiam na propriedade e novamente arrendou a propriedade para seus vizinhos para o plantio de soja. Foi somente com a construção de uma destilaria pela antiga cooperativa COROL (hoje arrendada a COCAMAR) que Silva regressa

⁹⁵ Nesta época a propriedade era policultora, ou seja, havia cultivados nela todos os alimentos necessários para a alimentação da família, além da criação de animais já citada. Quando havia algum excedente, este era ou trocado com algum vizinho próximo, ou vendido em algum comércio das redondezas. As únicas necessidades de aquisição fora da propriedade eram sal e querosene.

à lida no meio agrícola. Comprou um trator, contratou um funcionário e iniciou o plantio de cana-de-açúcar, isso no início da década de 1990.

O plantio era realizado em parceria com a COROL, a cooperativa fazia o plantio da cana-de-açúcar, e cobrava uma taxa que podia ser paga em 03 parcelas (que podiam ser pagas em 3 anos), como o primeiro corte da cana-de-açúcar só pode ser feito em um ano e meio, esse sistema facilitava o plantio para quem não tinha verba disponível. Depois de plantada a cana-de-açúcar, quando colhida manualmente, consegue rebrotar com certa produtividade por até 15 anos.

Nessa parceria o plantio e a colheita ficavam a cargo da cooperativa, que cobrava uma taxa dividida em 03 parcelas, o produtor deveria dar a manutenção da cana-de-açúcar, e por isso que se tinha a necessidade de manter um funcionário na fazenda. Ele ficava responsável por sulcar a cana-de-açúcar, fazer a adubação e passar o herbicida, sendo uma atividade relativamente tranquila. Como em Rolândia a terra era fértil, a produtividade nos anos iniciais beirava 400 toneladas por alqueire, que nos anos finais (próximo do 10º ano) momento da rebrotagem da cana-de-açúcar caía para 130 toneladas por alqueire. Quando a produtividade fica num patamar menor que este último, é feita a limpeza na propriedade e o replantio, que é dificultado devido a compactação do solo. Quando a colheita da cana-de-açúcar é feita com maquinário agrícola a produtividade é diminuída com mais tempo devido ao peso da máquina, que compacta o solo antes, e com isso a cada 05 a 07 anos a limpeza total do solo deve ser feita.

Com a quebra da cooperativa COROL a atividade canavieira deixou de ser tão atrativa, isto porque a destilaria que recebia a cana-de-açúcar da cooperativa estava sucateada e não funcionava mais. A entrega do produto agora é feita para a empresa RENUKA⁹⁶ num contrato assinado por três anos (o contrato iria até o ano de 2014), após a última entrega, o destino da propriedade seria voltar ao arrendamento para o plantio de soja, pois a atividade agrícola, para um produtor de 20 alqueires não estava sendo tão rentável, o arrendamento, apesar de ser menos rentável, é seguro e não demanda nenhum trabalho.

Da propriedade 06 alqueires (14,52 hectares) já estavam arrendados para a soja, que lhe rendiam 40 sacas de soja por alqueire. E os outros 16 em contrato com a RENUKA funcionam de maneira parecida com a antiga relação com a COROL – com a diferença que na COROL o produtor ganhava sua porcentagem do que havia sido vendido após o

⁹⁶ RENUKA do Brasil S/A, empresa que pertence ao grupo indiano *Shree RENUKA Sugar* em atuação no Brasil desde 2008.

produto ser destilado. No contrato atual, a empresa faz o plantio, a colheita e o transporte e o produtor fica responsável pela manutenção, o preço é tabelado de acordo com o CONSECANA-PR, descontado o valor do plantio, colheita e transporte, o que rende em média de R\$ 30,00 a R\$ 35,00 reais a tonelada. Do valor recebido o produtor ainda deve descontar seus gastos, que no caso de Silva, são com adubo, funcionário, trator, combustível e etc.

Sobre o funcionário contratado, o mesmo trabalha desde que Silva voltou a lidar com a propriedade no começo da década de 1990, a relação entre os mesmos já criou vínculos, tendo inclusive o funcionário conseguido financiar o estudo de seus dois filhos, que já trabalham fora do meio rural. Na época ainda faltavam 05 anos para a aposentadoria do mesmo, e que apesar do pouco serviço que se tinha na propriedade, Silva o mantinha, principalmente devido aos laços de amizade. O funcionário reside na fazenda e não possuía nenhuma despesa residencial que era bancada pelo proprietário. Silva (2013) conta, que se não fosse sua renda de aposentado, não sabe se conseguiria bancar a estadia do funcionário, pois o custo para manutenção da propriedade não é barato. “A situação para o pequeno produtor é cada vez mais complicada, devido a alta mecanização que se tem nas propriedades maiores, e a entrada de grandes grupos, tanto sucroalcooleiros, quanto ligados a produção de soja e grãos” (SILVA, 2013).

Além da renda gerada pela propriedade e da aposentadoria, Silva (2013) ainda trabalha como tesoureiro do sindicato patronal dos produtores rurais de Rolândia, entretanto esta atividade é voluntária.

4.8. Jaguapitã

O município de Jaguapitã desmembrou-se de Arapongas em 1947, conta com 478,452 km² de área total, dos quais 84,91% são urbanizados. Em 2014 sua população era estimada em 13.059 habitantes e uma densidade demográfica de aproximadamente 27,29 hab/km² (IPARDES, 2015).

Ao analisar a Tabela 44 vê-se como se distribui em importância a participação dos três ramos de atividades econômicas no município em questão.

Tabela 44: Valor adicionado fiscal segundo ramos de atividade em Jaguapitã – 2013.

Ramos de atividades	Valor (R\$ 1,00)
Produção Primária	179.892.271
Indústria	193.745.617
Comércio e Serviços	49.768.332
TOTAL	427.277.523

Fonte: SEFA-PR apud IPARDES 2015 (adaptado pelo autor).

Assim como em Rolândia, o setor industrial é o que mais gera valores, seguido do setor primário. Os principais geradores dos recursos no setor secundário são as empresas frigoríficas de frango e algumas outras como descreve Vicentim (2010). As principais atividades relacionadas ao setor primário encontram-se na Tabela 45 a seguir:

Tabela 45: Estabelecimentos agropecuários e área segundo as atividades econômicas em Jaguapitã – 2006.

Atividades Econômicas	Estabelecimentos	Área(ha)
Lavoura Temporária	81	25.639
Horticultura e floricultura	06	104
Lavoura Permanente	56	9.332
Pecuária e criação de outros animais	312	26.897
Produção florestal de florestas plantadas	03	74
Produção florestal de florestas nativas	01	x
TOTAL	459	62.085

Fonte: IBGE, Censo agropecuário de 2006 apud IPARDES, 2015.

Nota: A soma das parcelas da área, não corresponde ao total porque os dados das Unidades Territoriais com menos de três informantes estão desidentificados com o caracter 'x'. Dados revisados e alterados após divulgação da 2ª Apuração do Censo Agropecuário 2006, em outubro de 2012.

Ao analisar a tabela acima se percebe que, em 2006, as principais atividades do setor primário estavam relacionadas ao cultivo de lavouras – permanentes ou temporárias – e a pecuária. Já a Tabela 46 nos mostra como estava a posse das terras no referido ano.

Tabela 46: Estabelecimentos agropecuários e área segundo a condição do Produtor em Jaguapitã – 2006.

Condição do Produtor	Estabelecimentos	Área (ha)
Proprietário	444	57.376
Arrendatário	11	4.677
Parceiro	02	x
Ocupante	02	x
TOTAL	459	62.085

Fonte: IBGE, Censo agropecuário de 2006 apud IPARDES, 2015.

Nota: A soma das parcelas da área, não corresponde ao total porque os dados das Unidades Territoriais com menos de três informantes estão desidentificados com o caracter 'x'. Dados revisados e alterados após divulgação da 2ª Apuração do Censo Agropecuário 2006, em outubro de 2012.

A Tabela 47 mostra os principais produtos agrícolas cultivados e, com ela, percebe-se claramente que os principais são a soja, milho e a cana-de-açúcar. Com certa distância dos outros, mas com uma grande importância nos últimos anos, a laranja é um produto agrícola que tem sido bastante difundido pelos pequenos proprietários. Já o café, tão importante em outras épocas, é cada vez menos cultivado.

Tabela 47: Área colhida, produção, e valor da produção agrícola por tipo de cultura em Jaguapitã – 2013.

Produtos	Área Colhida (ha)	Produção (t)	Valor (R\$ 1.000,00)
Cultura Temporária	-	-	-
Cana-de-açúcar	6.113	503.211	25.342
Feijão (em grãos)	30	39	107
Milho (em grãos)	7.080	25.036	7.730
Soja (em grãos)	6.600	19.404	17.743
Cultura Permanente	-	-	-
Abacate	01	14	14.000*
Banana (cacho)	01	25	13
Café (em grãos)	71	86	229
Laranja	453	10.518	3.436
Limão	01	25	14
Mamão	01	13	13
Manga	01	25	38

Fonte: IBGE, Produção agrícola municipal apud IPARDES, 2015 (adaptado pelo autor).

Nota: Dados estimados. Os produtos sem informação das culturas (lavouras) temporárias e permanentes não aparecem nas listas. Posição dos dados, no site do IBGE, 19 de dezembro de 2014. Diferenças encontradas são em razão da unidade adotada.

* Este dado provavelmente deve estar errado, pois para 14 toneladas de abacate renderem 14 milhões de reais o quilo do abacate teria que custar R\$ 1.000,00. Atualmente, em Londrina-PR, uma caixa de abacate de 20kg é comercializada pelo preço de R\$ 58,62 (AGROLINK, 2015), o que renderia R\$ 41.034,00. O número correto a constar na tabela deveria ser 4.103.

A Tabela 48 mostra os principais tipos de animais criados na atividade pecuária da cidade no ano de 2013. Ao analisá-la percebe-se que as principais criações animais são de bovinos e os galináceos.

Tabela 48: Efetivo de pecuária e aves em Jaguapitã – 2013

Efetivos	Número
Rebanho de Bovinos	32.673
Rebanho de equinos	635
Galináceos - Total	2.338.446
Galinhas (1)	178.623
Rebanho de ovinos	1.235
Rebanho de suínos - Total	3.546
Matrizes de suínos (1)	378
Rebanho de caprinos	52
Rebanho de ovinos tosquiados	238
Rebanho de vacas ordenhadas	1.430

Fonte: IBGE, Produção da pecuária municipal apud IPARDES, 2015.

Nota: O efetivo tem como data de referência o dia 31 de dezembro do ano em questão. Os municípios sem informação para pelo menos um efetivo de rebanho não aparecem nas listas. Posição dos dados, no site do IBGE, 18 de dezembro de 2014.

(1) A partir de 2013 passa-se a pesquisar, também, as galinhas fêmeas em produção de ovos, independente do destino da produção (consumo, industrialização ou incubação) e as matrizes de suínos.

E por fim a Tabela 49 mostra os produtos de origem animal obtidos no município.

Tabela 49: Produção de Origem Animal em Jaguapitã – 2013.

Produtos	Valor(R\$1.000,00)	Produção	Unidade
Casulos do Bicho- da- seda	143	10.380	kg
Lã	5	542	kg

Produtos	Valor(R\$1.000,00)	Produção	Unidade
Leite	2.372	2.349	Mil L
Mel-de-Abelha	8	1.250	kg
Ovos de Galinha	5.212	3.013	Mil dúzias

Fonte: IBGE, Produção da pecuária municipal apud IPARDES, 2015.

Nota: Os produtos de origem animal sem informação não aparecem na lista. Posição dos dados, no site do IBGE, 18 de dezembro de 2014. Diferenças encontradas são em razão da unidade adotada.

Assim vê-se que no município de Jaguapitã os principais produtos agrícolas estão relacionado a produção de soja, cana-de-açúcar e milho, e as principais criações pecuárias ligadas a criação bovina e asinina.

4.8.1. Antônio Silva de Almeida⁹⁷

É natural do estado de São Paulo e rumou para o Paraná com o objetivo de trabalhar ligado na atividade rural. Chegou ao Norte do Paraná em 1995 e cinco anos depois foi contratado para trabalhar como cuidador da propriedade de 535 alqueires (1.294,7 hectares), na qual estava em 2009, dividindo todas as eventuais manutenções que a propriedade precisa com outro funcionário.

A fazenda pertencia a José Maria Fonseca e nem sempre teve essa dimensão, considerada grande para os padrões norte-paranaenses. Ao longo do tempo, mais precisamente do início da década de 1980 até a data da entrevista, foram adquiridas 58 propriedades de outros pequenos proprietários.

A fazenda, que chegou a possuir 550 mil pés de café, foi substituindo gradativamente a atividade pela criação de gado, com o plantio de pasto no lugar dos cafezais mais improdutivos, além, também, do plantio da soja. A pecuária, em 2009, contava com 830 cabeças de gado bovino – devido a venda de dois lotes ter sido pouco tempo da data da entrevista – mas a propriedade tinha capacidade de até 2000 cabeças. Já a soja tinha uma produção média de 137 sacas por alqueire e era destinada às cooperativas ou compradores locais.

A propriedade ainda contava com todo maquinário necessário para as atividades agrícolas, e, na época da colheita, quando o trabalho aumenta, até 15 funcionários temporários eram contratados – todos registrados – para dar conta do serviço extra. O recurso para investir na

⁹⁷ Entrevista cedida por Antônio Silva de Almeida, administrador da propriedade de José Maria Fonseca, em Jaguapitã, no dia 17 de agosto de 2009.

propriedade era todo próprio, ou seja, não se utilizava financiamento de produção.

Além desta propriedade o dono possuía atividade no ramo comercial, na venda de rolamentos, apesar de que a renda principal se concentrava na atividade agrícola, isto porque ainda possuía outra fazenda na cidade de Cornélio Procópio. Almeida (2009) ainda diz que considerava a atividade daquela fazenda muito lucrativa, pois o gasto para manutenção era muito baixo e o valor arrecadado elevado.

4.8.2. Célio Nobrega⁹⁸

É natural do estado de São Paulo e foi ao Paraná para trabalhar na fazenda Maragogipe, no ano de 1947. Tempos depois regressou a São Paulo, mais especificamente a Santos, para trabalhar numa firma, onde permaneceu até 1951, quando a mesma faliu e, assim, voltou a trabalhar no antigo posto de administrador na fazenda Maragogipe.

Esta fazenda foi comprada no ano de 1942 e a partir daí começou a ser “aberta”, ou seja, desmatada e preparada para a atividade agrícola. Segundo Nobrega (2009) a mesma foi comprada diretamente da CTNP/CMNP com aproximadamente 2.000 hectares, e foi expandida em 1965 com a compra de mais 3.192 hectares.

A propriedade teve a cafeicultura como principal atividade durante muito tempo, chegando a possuir 1 milhão de pés de café e mais de 80 famílias trabalhando como formadoras de café⁹⁹.

Após a morte do dono da propriedade a mesma é dividida entre seus dois filhos, que as separam em Fazenda Maragogipe e Fazenda Nova Maragogipe. A primeira acabou negociada com outro proprietário da cidade, e a segunda permaneceu com o herdeiro.

Nesta fazenda, desde o momento da sua compra em 1965, seu cultivo foi dividido entre café e outros gêneros agrícolas, como soja, milho e trigo. Ainda nesta época já possuía todos os maquinários necessários para a atividade agrícola, que com o passar do tempo foram evoluindo ainda mais. A única atividade que não conta com maquinários é a do café, pois, para que este cultivo seja mecanizado, os pés de café devem ser plantados seguindo um padrão, coisa que, devido ao plantio

⁹⁸ Entrevista cedida por Célio Nóbrega, administrador honorário da fazenda Nova Maragogipe, em Jaguapitã, em 17 de agosto de 2009.

⁹⁹ Durante um período de 04 anos permaneciam em parte das terras, cultivavam o café e em troca poderiam plantar outras coisas entremeadas ao mesmo além de ganharem parte do produzido pelos cafezais naquele período.

dos mesmos ser antigo, não era possível, e como o arrecadado com a atividade não compensaria o investimento, a mesma era mantida sem mecanização.

Em 2009 a propriedade havia reduzido drasticamente a sua plantação de café, mantendo a cultura para deixar os seus cerca de 70 funcionários, em atividade. Isto porque os outros cultivos da propriedade não exigem quase nenhuma manutenção, nesta parte da propriedade aproximadamente 12 funcionários atuam.

A produtividade deste é muito variável, devido as condições climáticas e também genéticas ligadas a cada pé de café. No ano anterior a entrevista o café chegou a produzir 5.300 sacas, já no ano da entrevista apenas 2.500.

O principal produto agrícola passou a ser a cana-de-açúcar, que era produzida em uma parceria com a COROL (atualmente arrendada a COCAMAR), que segundo o administrador, era semelhante a um arrendamento, mas gerava menos impostos sobre a produção. Além dos dois cultivos já citados, soja e milho eram cultivados em épocas alternadas. Há ainda, na propriedade, a criação de gado bovino para o corte, que divide em importância como atividade principal da fazenda.

Quanto aos funcionários, a fazenda mantinha 70 funcionários que, em sua maioria, já trabalhavam na propriedade quando a mesma foi comprada. Com isso muitos se aposentaram e continuaram trabalhando e residindo na propriedade.

A folha salarial da fazenda era de aproximadamente 100 mil reais que, somados aos outros custos de manutenção, como impostos e o capital de necessário para “girar” a propriedade, eram os únicos recursos que eram investidos no município. De resto o lucro obtido iria para São Paulo onde morava o atual dono da fazenda, que ainda na época possuía negócios imobiliários naquela cidade.

4.8.3. Elpídio Brasil Rui¹⁰⁰

Chegou ao Paraná, na década de 1970 com o objetivo de administrar uma fazenda que na época possuía 300 alqueires (726 hectares), com criação de gado bovino voltado para o corte e o leite e a agricultura. Após algum tempo foi realizada parceria com seu patrão que funcionava como uma espécie de arrendamento, Elpídio comprava animais e os

¹⁰⁰ Entrevista cedida por Elpídio Brasil Rui, médio proprietário rural, em Jaguapitã, no 18 de agosto de 2009.

deixava na propriedade do patrão, quando vendia os dois dividiam o lucro daqueles animais.

Entretanto, após anos, pelos idos de 2003, seu antigo patrão, por já estar com idade avançada, decide vender sua propriedade, pois seus filhos não seguiram neste ramo. Elpídio, que já havia conseguido comprar uma propriedade nas proximidades de 40 alqueires (96,8 hectares), devido a parceria supracitada, adquire parte da propriedade que pertencia ao seu antigo patrão, chegando ao patamar de 80 alqueires (193,6 hectares).

A propriedade sempre teve como o foco principal a criação de gado bovino tanto para corte quanto para leite, quando Elpídio passou a ser proprietário e continuou com o foco na pecuária, mas manteve por um tempo a atividade agrícola com o cultivo de soja. Em 2009, possuía apenas 10 alqueires (24,2 hectares) de milho plantados para fazer a silagem para o gado e também para a venda.

Os animais eram criados num sistema semi-confinado, a criação era dividida paritariamente entre bois para o corte e para o leite, que ficavam em pastos separados. Nestes últimos a produção chegava a 2.000 litros de leite por dia, dependendo da época do ano. A produção era entregue para a cooperativa COROL (que iria ser arrendada para a COCAMAR), assim como todo o excedente dos grãos que eram produzidos na propriedade. Para o gado de corte o abate era feito conforme a demanda, mas não havia nenhum comprador para quem a produção deveria ser sempre destinada.

A propriedade ainda contava com 03 funcionários registrados, além da própria família, sendo que todos residiam na propriedade. Além do salário, os funcionários não possuíam nenhuma despesa com água, luz e aluguel.

Ainda sobre a atividade da região, Rui (2009) comenta que, quando ali chegou haviam muitas propriedades pequenas, devido ao loteamento feito por posseiros, sendo que a maioria possuía menos de 10 alqueires (24,2 hectares). Entretanto, com o passar do tempo, notou que houve uma diminuição do número de propriedades e um aumento do tamanho das mesmas, indicando que houve concentração de terras. Comentou ainda, que acredita que os pequenos e até os médios produtores, devido a grande concorrência da atividade, não conseguem se manter no campo, isto porque os mesmos não conseguiram se modernizar, e acabam por achar condições melhores em outros locais ou até nas cidades.

4.8.4. José Maria Botelho¹⁰¹

Sua família é natural de São Paulo (pai e mãe), foram ao Norte do Paraná atraídos pela disponibilidade de terras, e se estabeleceram em Jaguapitã. Chegaram em 1948 e começaram a trabalhar como “porcenteiros”, em 1962 conseguiram comprar uma posse¹⁰² de 15 alqueires (38 hectares) e iniciar o plantio de café.

Nesta atividade permaneceram até 1975, quando a geada negra assolou a região; anteriormente a geada chegaram a colher 1.000 sacas de café, e possuir mais de 10 “porcenteiros” para auxiliar na lida da propriedade. José conta que seu pai poderia, se quisesse, ter adquirido outras propriedades, pois o custo da terra era muito barato e financiava-se o pagamento em alguns anos¹⁰³.

Entretanto o mesmo não o fez, pois necessitaria mão de obra muito grande e também uma logística de produção maior, pois o acesso às propriedades era muito precário¹⁰⁴. Além do café, eram plantados vários gêneros alimentícios entremeados nos cafezais, garantindo assim o sustento da propriedade sem precisar comprar quase nada de fora, os únicos produtos comprados eram sal e querosene, porque até o óleo era substituído pela banha dos porcos criados na propriedade.

Após a grande geada houve uma erradicação quase que total dos cafezais na região, principalmente pelos pequenos produtores, que não conseguiram se recuperar para replantar. Aqueles que já possuíam uma condição melhor de plantio, com mecanização de algumas etapas, conseguiram se recuperar e lucrar mais durante alguns anos após a geada, isto porque o preço do mesmo havia disparado 200%. Mesmo assim cabe destacar que a geada não foi o único fator para a mudança de atividade, as políticas de erradicação do café contribuíram muito para a mudança de muitos produtores para outras atividades incentivadas e tornavam-se mais rentáveis.

Em Jaguapitã e na propriedade de José, a mesma comprada por seu pai em 1962, o café foi imediatamente substituído por algodão e soja.

¹⁰¹ Entrevista cedida por José Maria Botelho, pequeno proprietário rural e presidente da APROJAG, em Jaguapitã, no dia 18 de agosto de 2009.

¹⁰² Terra devoluta que foi ocupada por grileiros e vendida, mais tarde o governo legitimaria a posse de muitos destes terrenos para findar conflitos por terras.

¹⁰³ Soma-se ainda o fato da terra ser muito fértil e não haver gastos com adubos e preparação do solo.

¹⁰⁴ Para chegar na cidade de Jaguapitã, em caso de chuvas, a viagem chegava a durar meio dia.

Onde a terra era mais fértil plantava-se soja, onde a terra era menos fértil, algodão. Após um tempo nestas atividades, iniciou a de criação de aves em parceria com a empresa de Rolândia. A avicultura, então se tornou uma alternativa na região, principalmente após a entrada de muitas outras empresas no ramo da avicultura, inclusive as de Jaguapitã. Após algum tempo mudou novamente o foco de sua propriedade para a produção de laranja e também a criação de gado bovino leiteiro, atividades que continuava até a data da entrevista, em 2009.

Para a plantação de laranja havia uma parceria com a cooperativa da região, a COROL (que na época estava em vias de ser arrendada para a COCAMAR). Além do incentivo à produção (com assistência técnica e treinamentos), na época da colheita eram fornecidos funcionários registrados pela cooperativa que eram transportados até a propriedade e realizavam a colheita em até dois dias. O resto da manutenção das laranjas ficava a cargo do produtor, do valor pago pelas frutas era descontado uma taxa para o pagamento da diária daqueles funcionários que auxiliavam na colheita – para o produtor a prática era vantajosa, pois evitava os custos de registro dos profissionais.

A atividade de fruticultura, segundo Botelho (2009), não havia dado lucros exorbitantes nos 10 anos em que esteve na atividade. Somente conseguia cobrir seus custos com pequena margem. Para a colheita daquele ano, esperava ter prejuízo, pois houve grande aumento na produção brasileira daquele ano, visando a importação, uma vez que a produção de laranjas dos EUA havia sido afetada por intempéries climáticas, fazendo com que o preço da mesma, em 2009, estivesse muito abaixo do valor dos outros anos.

Outro fato que, segundo Botelho (2009), contribuiu para um preço baixo da laranja e dos alimentos em geral, é o fato de que o governo Lula preocupou-se em reduzir o preço dos alimentos para melhorar a qualidade de vida da população mais carente, mas ao mesmo tempo não subsidiou o custo de produção dos agricultores, com implementos agrícolas. Financiamentos agrícolas não faltavam, mas não atingiam os patamares esperados pelos produtores para bancar seus custos de produção, e nem davam a garantia ao produtor em caso de algum percalço no meio do caminho.

Isto porque os distribuidores, as redes de supermercado, ao invés de reduzirem sua margem de lucro, começaram a pagar menos aos produtores, diminuindo o total arrecadado por eles. Ou seja, segundo Botelho (2009), quem efetivamente bancou a queda no preço dos alimentos foi a base produtiva, já que não houve também um

estabelecimento de preços mínimos pagos ao produtor na época em questão.

Mesmo assim, com o que ganhou nesta atividade, aliado a financiamentos do PRONAF Mais Alimentos, o mesmo conseguiu na época comprar dois tratores, uma caminhonete e pulverizadores¹⁰⁵.

Além da atividade de fruticultura, a propriedade de José contava ainda com a criação de gado bovino leiteiro. Esta, segundo ele, era uma atividade rentável, pois era regulada por um conselho, o CONSELEITE-PR¹⁰⁶, que regulava um preço de referência¹⁰⁷ para atividade no estado do Paraná. A atividade leiteira na época contava com 32 pequenos produtores associados à APROJAG e APROLEITE¹⁰⁸, que juntos

¹⁰⁵ Mesmo com Botelho (2009) afirmando que a fruticultura de laranja não era tão rentável, pois não cobria os custos, houveram estes investimentos feitos com o ganho da produção de laranja. O que pode subentender-se é que o mesmo considera estes equipamentos parte dos custos de produção para manter-se competitivo na atividade.

¹⁰⁶ “O CONSELEITE-PARANÁ é uma associação civil, regida por estatuto e regulamentos próprios, que reúne representantes de produtores rurais de leite do Estado e de indústrias de laticínios que processam a matéria-prima (leite) no Estado do Paraná. O Conselho é paritário, ou seja, o número de representantes dos produtores rurais é igual ao número de representantes das indústrias. (...) O principal objetivo do Conselho é a busca de soluções conjuntas, pelos produtores rurais e indústrias, para problemas comuns do setor lácteo paranaense” (CONSELEITE-PR, 2015).

¹⁰⁷ O preço de Referência “É um valor médio da matéria-prima (leite) calculado a partir dos preços de venda, das indústrias participantes do Conselho, dos seguintes derivados lácteos: leite pasteurizado, leite UHT, leite cru resfriado, leite em pó, bebida láctea, iogurte, creme de leite, doce de leite, requeijão, manteiga, queijo prato, queijo mussarela, queijo parmesão e queijo provolone. O preço de referência pretende representar um valor justo para a remuneração da matéria-prima tanto para os produtores rurais quanto para as indústrias” (CONSELEITE-PR, 2015).

¹⁰⁸ Segundo Botelho (2009), o município de Jaguapitã, em 2009, contava com duas associações entre os pequenos produtores, a Associação dos Produtores Rurais de Jaguapitã (APROJAG) e a Associação dos Produtores de Leite de Jaguapitã (APROLEITE). A primeira foi fundada para a compra e venda de produtos em conjunto, visando reduzir os custos de compra e aumentar os lucros na venda (em especial na venda do leite). Recebe de seus participantes uma taxa de R\$ 10,00 mensais e também auxílio financeiro da prefeitura. Além disso, esta última doou bens de capital para a associação, e estes são alugados para os integrantes por um preço simbólico por hora e por um valor maior para não integrantes, além de possuir sede e área de lazer para seus integrantes. A

retiravam cerca de 2.000 litros de leite por dia, entregando parte para o grupo Bertin e parte para o grupo Líder. No primeiro grupo de produtores, como a negociação era coletiva, todos recebiam o mesmo valor pelo litro do leite, que na época era, em média de R\$0,74; já o segundo negociavam individualmente, recebendo valores diferentes. Segundo Botelho (2009), estes valores poderiam ser maiores, assim como o volume entregue, se todos os produtores negociassem de maneira coletiva estima-se que o montante diário poderia ultrapassar 6 mil litros de leite.

A atividade leiteira para o município de Jaguapitã sempre foi uma importante complementação de renda do produtor, além de, em alguns casos, ser a principal fonte de renda. Esta atividade é uma das únicas no meio agrícola que proporciona pagamentos mensais, podendo ser utilizada como “capital de giro” de uma propriedade. Segundo Botelho (2009), mesmo com a modernização da atividade, a maioria da produção leiteira do município de Jaguapitã é de agricultores familiares, em torno de 80%.

Em sua propriedade contava com uma estrutura boa para a criação dos animais, com acesso a ordenhadeiras automáticas e geladeiras, equipamentos mínimos para a atividade atualmente. Não havia nenhum funcionário registrado na propriedade, naquela época, o trabalho era dividido entre pai e filho, que em 2009 estava terminando a faculdade de agronomia na Universidade Estadual de Londrina – UEL. Além do trabalho agrícola, Botelho (2009) era o presidente da APROJAG, cargo que ocupava de maneira voluntária.

4.8.5. Manoel Pinheiro¹⁰⁹

Trabalha como parceiro de um criador de aves numa propriedade de 14 alqueires (33,88 hectares), que, além do aviário, possuía criação de gado bovino para o corte, no ano da entrevista. Seu patrão ingressou nesta atividade visando o retorno financeiro que a mesma estava

segunda foi criada com intuito de agregar valor ao leite produzindo derivados. Possui uma pequena sede, com maquinários necessários para o mesmo, que devido à falta de interesse em administrá-la corretamente não estava em funcionamento. Ambas contam com assistência da EMATER-PR para qualquer tipo de questão técnica.

¹⁰⁹ Entrevista cedida por Manoel Pinheiro, parceiro de avicultor e pequeno proprietário rural, em Jaguapitã, no dia 08 de julho de 2010.

proporcionando, além de poder utilizar a cama gerada pelas aves para adubar o pasto.

O trabalho de Manoel era principalmente destinado a criação de aves, recebendo um montante equivalente a 25% do arrecadado com o galpão, que na época possuía 1.960m². A integração era feita com a empresa Granjeiro, que pagava cerca de R\$ 0,23 por cabeça de frango¹¹⁰, e o montante recebido aproximava-se de R\$ 8.000,00 por lote. Quanto à parceria, funcionava no mesmo molde já descrito nas entrevistas acima. Quando não havia serviço no galpão, realizava outros serviços na propriedade.

Além da atividade acima, Manoel era dono de uma pequena propriedade herdada de seu pai, contendo pouco mais de 01 alqueire. O mesmo não informou qual era o uso dado à mesma.

4.8.6. Nelson Vicente Rodriguez¹¹¹

Seu pai, Isaias Ferreira, juntamente com seu tio-avô e um amigo, chamado Arlindo Gomes da Silva chegaram ao Norte do Paraná no ano de 1932; nos anos seguintes, chegaram a região que correspondia a cidade de Alvorada do Sul, próximo a Cambé, e rumaram com destino a região que corresponde atualmente ao município de Jaguapitã. Como não havia estradas, partiram pelo meio da floresta abrindo “picadões”¹¹² até se estabelecerem na última região citada.

Naquela época, as terras eram devolutas, ou seja, pertenciam ao Estado, e por isso foram ocupadas sem o pagamento de valores a nenhum proprietário. Nelson conta que a CTNP/CMNP não atuava próximo à região de Jaguapitã, somente próximo a área que hoje corresponde a São Martinho, distrito de Rolândia-PR. No início da ocupação da região, os posseiros ocupavam as propriedades lentamente, cerca de 02 a 03 alqueires, onde plantavam alguma coisa e, em seguida, abriam mais partes.

¹¹⁰ De acordo com as outras entrevistas e conversas informais com os entrevistados, este valor comentado está abaixo do praticado pelo mercado. Duas interpretações podem ser derivadas, a primeira é de que o empregado poderia não estar bem informado sobre o valor recebido, ou a segunda hipótese é que seu patrão informava receber menos da empresa para poder repassar um valor menor a seu funcionário.

¹¹¹ Entrevista cedida por Nelson Vicente Rodriguez, médio proprietário rural, no Sindicato Patronal Rural, em Jaguapitã, no dia 17 de agosto de 2009.

¹¹² Caminhos entre a mata.

Nesse ritmo seu pai conseguiu juntar 40 alqueires (96,8 hectares) de terras e nelas, no início, eram plantados gêneros alimentícios visando a sobrevivência. Plantava-se milho, arroz, feijão, entre outros, além da criação de animais. O excedente, ou era trocado com vizinhos que plantavam outras coisas, ou vendidos nos armazéns de secos e molhados que foram surgindo na região.

Ainda sobre as terras, Nelson conta que houve disputas pela posse das mesmas quando chegaram pessoas na região alegando ter a propriedade delas, e estas disputas, já descritas no primeiro capítulo, se arrastaram por longos anos sendo responsáveis por vitimar muitas pessoas.

Na propriedade de seu pai Nelson descreve que o café começou a ser plantado somente em 1962 e durou apenas até 1975, quando houve a incidência da geada negra. Em conjunto com café havia uma parte destinada a criação de gado bovino, tanto para o corte quanto para o leite. Todo o recurso gerado pelas atividades da propriedade era reinvestido na mesma com a aquisição de mais animais ou melhorias.

A mão de obra nesta época era dos chamados bóias-frias, que trabalhavam um dia em uma propriedade, e outro dia em outra. Não havia registro de funcionários, eram sempre contratados por dia mediante acordos verbais.

A evolução se deu com o tempo, quando se passou a investir, primeiro em algodão – por pouco tempo –, e em seguida, soja, milho e sorgo. Nesta época foram inseridos os primeiros maquinários agrícolas, como uma máquina de arar que era puxada com um trator.

Em 2009 a propriedade encontrava-se arrendada, pois Nelson já não estava mais com idade para administrar uma propriedade e seus filhos seguiram caminhos fora da atividade agrícola. O arrendamento era feito para um produtor de soja, que administrava a propriedade a sua maneira e repassava 35% da produção de soja, milho, ou outro cultivo plantado, sendo que não era necessário fazer nenhum repasse.

4.8.7. Osvaldo Marques de Oliveira¹¹³

Estava na atividade agropecuária, em 2009, fazia 13 anos, desde que conseguiu adquirir sua propriedade atual, quando deixou de trabalhar como bóia-fria no corte da cana-de-açúcar. Iniciou com a agricultura e pecuária de gado para o leite, após algum tempo na atividade, investiu

¹¹³ Entrevista cedida por Osvaldo Marques de Oliveira, pequeno proprietário rural, em Jaguapitã, no dia 19 de maio de 2009.

na construção de um galpão com a promessa da empresa Jaguafrangos do estabelecimento da parceria por no mínimo 06 anos – tempo de duração do financiamento do galpão através do PRONAF.

Após algum tempo nesta atividade iniciou a construção de um galpão mais moderno, com forno a lenha com regulagem de temperatura automática e água pendular. A parceria funciona como as outras já citadas, mas o mesmo não quis comentar o valor recebido. Para o auxílio na manutenção dos aviários, conta com um parceiro que recebe 20% do recebido pelos frangos, e mora na propriedade não possuindo despesas com água, luz e aluguel.

Em conversa informal, o entrevistado relatou que a atividade possibilitou uma melhoria na sua renda, permitindo a construção e reforma de sua casa e a compra de um carro novo.

5. DELINEANDO CONCLUSÕES: A FORMAÇÃO DA BURGUESIA RURAL NORTE PARANAENSE

Ao analisar as entrevistas e compará-las com os dados já apresentados no histórico, percebe-se que a concentração de terras é uma tendência, que não é nova, mas tem se modificado ao longo dos últimos anos. Atualmente não há mais aquele ímpeto em busca de novas propriedades agrícolas, pois quem dita os rumos da produção é o grau de acesso ao crédito agrícola. Quem consegue produzir mais é aquele que tem bom acesso ao crédito, que não se deixa abalar pelas incertezas de uma crise. É aí que se modificou o padrão da concentração de terras, o fenômeno ainda existe, mas de forma diferente. A concentração em alguns casos é relacionada a produção, sem necessariamente haver a compra de novas terras, mas sim os arrendamentos. Então quais são os principais motivos que continuam levando o setor agrícola da região à concentração fundiária/produitiva?

Essa é a pergunta que se discute, pelo menos pela forma de pistas, para a região analisada, tais pistas, por vezes, podem coincidir com a realidade nacional, mas não se pretende afirmar com absoluta certeza a respeito dessa condição. Para tanto, além de uma discussão da dicotomia da relação: pequenos e médios produtores X grandes produtores, serão abordadas questões como os incentivos aos produtores, e ainda a discussão sobre o conceito de agricultura familiar, ao mesmo tempo em que se busca o entendimento se tal discussão contribui, ou não, para a realidade local, ou para prática do agricultor.

Quando se comenta sobre a relação entre os diferentes níveis de produtores rurais, têm-se sempre o pensamento de que os mesmos vivem em litígio, competindo uns com os outros, sempre buscando vantagens ou limar a concorrência, para tornarem-se o maior e melhor produtor rural. Acontece que, pelo percebido nas entrevistas, essa concorrência existe, mas não é tão maquiavélica quanto parece. A concorrência se dá porque a mesma é inerente ao sistema econômico e social vigente. Isto porque em todas as instâncias econômicas, há a procura de produtos agrícolas que rendam um melhor valor de mercado, quando descontados os custos de produção.

Nesse ponto já pode ser percebida uma desvantagem do pequeno produtor em relação aos médios e grandes produtores, pois quanto maior é a produção, mais diluído será o custo da mesma. Isto fica visível na fala de muitos entrevistados, quando os mesmos destacam a pequena oferta de mão de obra, ou que o alto custo que a mesma possui atualmente. O valor pago à mão de obra é igual para todos os

produtores, mas ela é muito mais pesada economicamente para os pequenos e médios.

No caso do grau de acesso aos maquinários, apesar de quase todos os municípios da região possuírem acesso aos bens de produção através de associações ou diretamente com a prefeitura, os produtores pagam taxa para utilização destes equipamentos, sendo que esta representa um gasto extra, que uma propriedade quando possui a máquina não teria. Obviamente que, neste caso, poder-se-ia comentar que quem possui os maquinários, tem despesas com a manutenção das mesmas e esses gastos poderiam ser iguais ou maiores do que aqueles dos pequenos produtores ao alugar as máquinas, e que muitas propriedades grandes (ou empresas rurais) tem terceirizado essa parte da produção, contratando empresas de *leasing*, que fazem aluguel de maquinários. Mas mesmo tendo um gasto um pouco maior, geralmente o custo se dilui na produtividade total, não representando um valor tão significativo quanto para os pequenos produtores, que às vezes deixam de administrar suas propriedades e as arrendam devido a este processo.

A esse respeito, em grande parte das entrevistas percebeu-se uma polarização das atividades agrícolas rumando para a integração, cooperativismo ou arrendamentos. O primeiro caso é a alternativa dos pequenos produtores que, com pouco espaço na sua propriedade – onde não é rentável cultivar gêneros agrícolas, devido à concorrência, custos e incertezas – aderem a integração, seja ela avícola ou piscicultura, que apesar de não ter um bom retorno financeiro, garante, a cada dois meses, normalmente, uma renda satisfatória, que cobre os custos da atividade e compensa pelo trabalho empregado.

O caso do cooperativismo é a união dos pequenos produtores em cooperativas ou associações de agricultores, para tentar reduzir custos das suas atividades, assim como a obtenção de maquinários agrícolas, já que sozinhos muitos não conseguiriam adquirir máquinas mais avançadas. Este modo surge como tentativa de tornarem-se mais competitivos no cenário agrícola atual e, deste modo, buscar a sua permanência na área rural.

Neste quesito, os agricultores contam sempre com a parceria das prefeituras dos municípios da área estudada e, também, de instituições ligadas ao governo para o auxílio técnico de suas atividades. A prefeitura geralmente contribui com a obtenção de algum maquinário e a posterior doação para a associação dos produtores, através da utilização de seus fundos perdidos. Além de também contarem com uma série de programas governamentais de fomento ao pequeno e médio agricultor,

com financiamentos em prazos esticados e condições de juros facilitadas, visando a sua permanência no campo.

Já o último caso, o do arrendamento, acontece por motivos variados, tais como, idade avançada para o trabalho¹¹⁴, a fuga de crises de preço dos produtos e climáticas, e a facilidade gerada pelo arrendamento. Nesta atividade, os produtores não necessitam mais lidar com a propriedade, toda a manutenção é feita pelos arrendatários, esses recebem parte da produção combinada previamente. Existem vários tipos de arrendamento, assim como de vários produtos agrícolas, que, em geral, são feitos ou por grandes empresas operando diretamente (como é o caso de Bela Agrícola e Alto Alegre) ou por proprietários de terras maiores que se destacaram e, com isso, arrendam, visando o aumento de sua produção.

O arrendamento e a integração, apesar de parecerem alternativas à manutenção do pequeno e médio produtor no campo, são, na verdade, uma nova forma de explorar a produção agrícola, concentrando-a na mão de grandes grupos produtivos – como já mencionado no capítulo que trata a modernização da agricultura e suas consequências, quando Delgado (1985) e Müller (1989) já discutiam, na década de 1980, a concentração produtiva em processo naquela época. Com isso, consegue-se perceber que, além da concentração fundiária de propriedades, a concentração produtiva é algo que ocorre com certa frequência entre a classe de médios e pequenos produtores.

A relação dos criadores de frango com as empresas avícolas, como visto em entrevista com Zafallon (2013) não é das mais vantajosas para o criador. A criação em parceria consiste numa relação onde o contrato de serviço é renovado a cada 60 dias, ou seja, o produtor é um prestador de serviços. Com base nesta relação, Vicentim (2010), comenta que esse sistema de contrato livre possibilitava a escolha da empresa que pagasse mais pelo frango e oferecia relações mais vantajosas ao produtor. Entretanto, na época não havia sido estruturado um acordo entre as empresas avícolas da região, o UNIFRANGO – o autor comenta que tal grupo estava em vias de formação, ao entrevistar Sídnei Botazzaro, dono da empresa Jaguafrangos.

A UNIFRANGO, estruturada em 2010, consistia numa parceria visando competir no mercado frigorífico de frango, tanto para aquisição, em conjunto, de novos maquinários e implementos industriais, quanto para vendas, também em conjunto, visando exportação. Mas o que não havia sido previsto é que a parceria iria além desta relação comercial,

¹¹⁴ E os descendentes não desejam permanecer na atividade agrícola.

ela eliminou a “migração” dos produtores de uma empresa para outra acertando as bases, ou seja, os valores máximos e mínimos pagos a um produtor. Este fato fez com que o produtor não pudesse mais buscar aquela empresa que lhe oferecesse melhores condições, pois as empresas entraram em um acordo para não aliciar os avicultores das outras. Mesmo com a necessidade constante de avicultores, as empresas não competem mais por produtores que já tem o aviário instalado, mas incentivam novos produtores a entrarem no ramo, oferecendo a estes rendas mais elevadas no começo e garantias de integração pelo tempo em que os mesmos levem para pagar o financiamento de seus galpões.

Com isso o produtor que entra nesta atividade fica preso a uma empresa, como comentado por quase todos entrevistados que possuem aviário. As empresas pagam segundo suas fórmulas¹¹⁵ – que variam de uma para outra, mas seguem critérios parecidos. Como os produtores, muitas vezes, não possuem conhecimento técnico para duvidar da fórmula, não têm controle de quanto de insumos lhes foi fornecido, além de não existir a quem recorrer para exigir uma nova pesagem, assim, acabam aceitando o que é repassado pelas avícolas. Estas, segundo os avicultores entrevistados, agem de maneira com que consigam pagar sempre o mesmo montante para os seus parceiros, pois quando é concedido um aumento para um produtor este aumento é descontado de outro.

Assim, as empresas tem o total controle sobre o avicultor e com isso passam a exigir sempre mais dos mesmos. Os industriais cobram que o aviário seja renovado e modernizado, para que o produtor continue a receber lotes. O produtor que não investe, não se moderniza, acaba por receber menos e, conforme entram novos aviários modernos, são descartados. Segundo Zafallon (2013), se houvesse uma pesquisa buscando os avicultores que iniciaram na atividade em conjunto com as empresas agrícolas, não acharíamos, hoje em dia, quase nenhum com condição melhor do que quando começou, no máximo, em condições iguais.

Isso se deve ao fato de que, no começo da atividade, a mesma tornou-se muito atrativa, pois garantia uma renda bastante elevada, devido ao pouco número de avicultores. Mas, com o sucesso da atividade, muitos entraram no ramo, as tecnologias foram avançando e a maioria dos produtores, por não ter conhecimento, não reinvestiu parte do recebido em melhorias nos galpões, acarretando na saída dos mesmos

¹¹⁵ Segundo Casaril (2005) a fórmula é a seguinte: $[\text{viabilidade (\%)} \times \text{peso médio (kg)} \times 100] / [\text{conversão alimentar} \times \text{dias de criação}]$.

desta atividade. Somente aqueles que separam o montante necessário para a manutenção, ou que reinvestem partes dessa soma na construção de galpões modernos é que conseguiram se manter na atividade, desde o princípio até hoje.

Outro fato que acirrou ainda mais a exclusão de alguns produtores é que, por ser um setor que demanda muita produção, atraiu grandes produtores rurais, que constroem galpões com alto padrão tecnológico e com capacidade bastante elevada, fazendo com que as demandas de muitas empresas sejam atendidas mais facilmente, e consequentemente, levando as empresas a abandonarem aquele produtor que tenha seu galpão menos modernizado.

Esse fato é um dos que contribuem para a “concentração produtiva” citada no início deste capítulo. A solução para Zafallon (2013) seria a criação, em um primeiro momento, de uma associação que unisse os produtores e conseguisse lutar por um preço mínimo para poder cobrir os custos da atividade. Segundo Zafallon (2013), a associação, que em 2013 estava em vias de ser criada, já tinha disponibilizado um site, com informações mínimas para o produtor. Assim, ele saberia quanto ele deveria preservar para a manutenção de seu aviário, ou seja, era disponibilizada uma tabela, com base no tamanho do aviário do produtor, que possibilitava o cálculo do seu custo de produção, para que o mesmo pudesse ter algum argumento na hora de lutar por um preço mais justo.

O segundo passo da associação seria o de montar uma estrutura capaz de auxiliar o produtor na hora da conferência dos insumos recebidos e também na pesagem na hora em que o frango fosse recolhido para o abate. E assim, com vários criadores unidos, conseguiria estabelecer-se um preço mínimo para a categoria. Mas para solucionar mesmo o problema dos produtores, Zafallon (2013) acredita que uma cooperativa produtiva poderia ser o suficiente, onde a empresa pertenceria a uma cooperativa de produtores, que financiariam a construção da mesma e, com isso, ganhariam partes do lucro da cooperativa, não mais apenas prestariam o serviço. Destas propostas apenas a primeira havia conseguido sair do papel, em estágio inicial, devido ao medo dos produtores em afrontarem os interesses com a empresa parceira.

Se na atividade acima as empresas de aves manipulam os produtores rurais na hora da fórmula, a outra saída vista por alguns produtores é a integração na atividade piscicultura, que é feita de maneira semelhante à integração com frigoríficas de frango. A diferença se dá no tipo de estrutura e no tempo para fazer a coleta do peixe, que é maior. Devido a

isto, ela torna-se menos rentável que a primeira, mas é uma opção aos produtores, pois o trabalho dispendido nos tanques é menor que o de um aviário e o gasto na manutenção também.

Entretanto esta atividade é mais difícil de ser empregada, pois exige que a propriedade tenha um curso de água próximo, ou que monte estrutura necessária para suprimir a falta deste. Soma-se a isso, o fato de que o processo para se conseguir as licenças para montar a infraestrutura é difícil. Ademais a relação com a integradora pode ser manipulada, pois o valor é pago sobre o peso do filé do peixe, que só é mensurado na unidade fabril, ou seja, o produtor só tem acesso ao peso do peixe inteiro (sem ser filetado), porque o mesmo é pesado na saída da propriedade. Com isso a manipulação fica um pouco mais difícil que a do frango, pois existe uma tabela que mostra qual é a porcentagem de filé que terá o peixe dependendo de seu peso sem ser filetado, ou seja, o produtor tem como saber aproximadamente o peso do filé – entretanto isso não exclui a possibilidade de manipulação do resultado.

Se a eliminação do trabalho é um fator considerado para a atividade acima descrita, o arrendamento da propriedade é uma saída bastante considerada para este fim. Este é feito ou para proprietários maiores, que têm mais condições de lidar com uma crise no produto, ou para empresas que atuam diretamente com o plantio e a venda, num sistema que funciona como parceria ou arrendamento das terras.

Nas entrevistas, as empresas citadas na questão do arrendamento foram a Bela Agrícola, principalmente para o plantio de soja, e a Alto Alegre para o plantio de cana-de-açúcar, além do arrendamento para outros proprietários maiores. As empresas atuam de maneira semelhante, pagando valores combinados em contrato, que em geral são estipulados em tonelada/alqueire (ou hectares). O pagamento é feito geralmente parcelado e anteriormente à época da colheita. No caso da cana-de-açúcar o valor é estipulado pelo CONSECANA-PR, já o da soja, pela cotação da soja na época do contrato. Caso o valor de um destes, após a colheita, tenha aumentado, as empresas pagam o reajuste.

Entretanto, como na maioria dos casos as empresas cuidam de todo o processo produtivo, do valor a ser pago, descontam os valores referentes ao plantio, colheita e transporte. Já os arrendamentos para outros proprietários de terras diferenciam-se geralmente na questão dos descontos pelo plantio, colheita e transporte, isto porque são espécies diferentes de arrendamento. No caso das empresas, elas oferecem o serviço e “compram” a sua produção, e no segundo caso, o arrendamento seria equivalente ao aluguel da terra, pois não há descontos dos custos de produção.

Essa relação das empresas também pode tornar os produtores dependentes das mesmas, pois o mesmo se afasta da produção e é submetido aos preços destas, e mesmo com conselhos reguladores, como o CONSECANA-PR, as empresas acabam por oferecer o serviço e assim descontá-lo do preço final, tornando difícil a contestação de algum valor. Ainda, muitos produtores, quando optam pelo arrendamento, acabam por vender seus maquinários, que começam a depreciar devido ao desuso, tornando difícil seu retorno à atividade.

Um elemento que influencia um agricultor optar por arrendar as suas terras é a obtenção do crédito agrícola e o seguro contra perdas na produção agrícola. A grande facilidade com que alguns grupos industriais obtêm para custear a sua produção os leva a arrendar grandes quantidades de terras para conseguir dar conta de sua produção. Outro motivo para o arrendamento, na região estudada, é a incerteza gerada pela variação climática da região, que pode, dependendo da época, causar perdas significativas. Com isso alguns produtores decidem não continuar diretamente na atividade e arrendam suas propriedades.

Vale destacar que os mais suscetíveis ao arrendamento, não são os pequenos proprietários, pois estes conseguem, com financiamentos do PRONAF, custear sua produção. São os médios proprietários rurais aqueles que mais procuram o arrendamento da sua propriedade agrícola, em geral, para grandes grupos, ou para produtores com mais acesso ao crédito. Ainda há aqueles que arrendam, pois não possuem sucessores que desejem permanecer na atividade agrícola, e como já não possuem idade para trabalhar, arrendam a terra como uma espécie de aposentadoria.

Estas informações, aliadas às entrevistas, nos permitem fazer uma caracterização¹¹⁶ dos produtores agrícolas locais, obviamente sem ter a pretensão determinista de afirmar, regionalizar ou estabelecer que todos os produtores se enquadrem exatamente no esboço que se pretende desenvolver. O agrupamento dos nichos poder-se-ia ser: grandes latifundiários capitalistas com grande produtividade, médios proprietários capitalistas com grande produtividade, médios

¹¹⁶ Esta classificação tem como base a lei federal nº 8.629, de 25 de fevereiro de 1993, que estipula para pequenos proprietários de terras o tamanho de 1 a 4 módulos fiscais, médios proprietários de 4 a 15 módulos e os grandes acima de 15 módulos. Nas cidades estudadas o valor dos módulos, segundo o Instituto Ambiental do Paraná (IAP), varia de 12 a 16 hectares – 12 ha em Centenário do Sul, Pitangueiras e Rolândia; 14ha Munhoz de Melo; 16ha em Astorga, Guaraci, Jaguapitã e Miraselva.

proprietários agrícolas arrendadores, pequenos proprietários agrícolas modernizados, pequenos proprietários agrícolas arrendadores, pequenos proprietários agrícolas menos modernizados.

Os grandes latifundiários capitalistas aderiram à agricultura extensiva, tendo como foco principal a lavoura temporária e/ou a pecuária. Exceção feita à fazenda Nova Maragogipe, que além de adentrar os cultivos temporários, optou pela manutenção do café. As propriedades contam com bens de capital necessários para a automatização da colheita e também linhas de crédito abertas em banco para financiamento das mesmas.

Ainda sobre os grandes proprietários rurais produtivos, cabe ressaltar que a maior parte dos entrevistados não possui nenhum interesse ligado à política, entretanto se os proprietários da empresa avícola Jaguafrangos S.A. forem computados a este grupo, (pois os mesmos possuem terras no município de Jaguapitã) pode-se dizer que, pelo menos, um grupo dos poucos latifundiários da região se interessa pela política – isto porque sua indústria está localizada na cidade de Jaguapitã, e para conseguir melhores condições para sua empresa a aliança à prefeitura faz-se necessária, visando não somente facilidades relacionadas ao município, mas também o auxílio desta instituição pública perante as outras esferas governamentais.

Quanto à aquisição das propriedades, encontramos duas realidades diferentes para a realização da compra das mesmas. Em um dos casos, o proprietário adquire grande parte de sua propriedade de uma vez, e alguns anos depois outra grande quantia de terras é comprada, como no o caso da fazenda Nova Maragogipe¹¹⁷. Nos outros dois casos a obtenção de propriedades foi sendo realizada gradualmente, isto porque, em ambos os casos, no começo da vida no norte do Paraná, não possuíam capital para a aquisição de grandes porções de terras.

Em um dos casos, já comentado no capítulo acima, a família de Celso Geraldo Lima, iniciou trabalhando para outros e acumulou dinheiro suficiente para compra de pequena propriedade. Com os ganhos obtidos, aproveitavam-se do custo baixo da terra para investir em novas propriedades; assim conseguiram, aos poucos, sair de uma condição de trabalhador rural assalariados para latifundiários rurais. Já no caso dos proprietários da Jaguafrangos, os mesmos começaram como criadores de frango, e passaram, com o investimento industrial, a obter um grande capital, que possibilitou a aquisição de grande número de propriedades rurais.

¹¹⁷ Que posteriormente viria a ser dividida em duas partes devido à herança.

Os médios proprietários, na maior parte dos casos, focam sua atividade nas lavouras temporárias e/ou pecuária (bovina corte/leite¹¹⁸), e em menor grau no cultivo de café, como no caso de Gino Tonin, produtor de Miraselva. Mesmo assim não se exclui a possibilidade de alguns destes diversificarem sua produção, a fim de escapar de uma possível crise. Quanto maior é a propriedade, mais o seu comportamento se aproxima de um grande proprietário, quanto menor é a propriedade, se aproxima mais do pequeno produtor modernizado.

Nesta categoria, nem todos os produtores rurais possuem maquinários, alguns acabam por alugar os equipamentos quando necessário, por não utilizar com frequência. A aquisição de terras, na maior parte dos casos, foi feita aos poucos, sendo que estes começaram a sua vida no norte do Paraná, ou trabalhando para outros e acumulando capital, ou comprando inicialmente pequenos lotes e acumulando capital para o reinvestimento em mais propriedades.

Os pequenos proprietários modernizados e produtivos dedicam-se à variadas atividades, que pode ser a criação de aves, criação de gado bovino, plantio de lavouras diversas, fruticultura, silvicultura¹¹⁹. Neste caso não há atividade principal, todas as atividades são consideradas importantes, quando um produtor possui criação de aves os aviários possuem ou a tecnologia mais avançada ou chegam próximo dessa condição. Estes são obtidos através ou de seus próprios recursos ou de financiamentos, enquanto que para outras atividades possuem, geralmente, apenas um trator ou caminhão, ou não possuem bens de capital. Isto porque os equipamentos necessários para o plantio, colheita e manutenção, são conseguidos através das associações de produtores. Quando há criação de gado para leite, possuem, no mínimo, as condições básicas exigidas pelas empresas que comprem o produto. Para os criadores de frango, existe ainda uma renda extra anual, gerada pela venda da cama do frango, que até pouco tempo atrás era utilizada somente na adubação de outros cultivos.

¹¹⁸ Nesta atividade destaca-se a família de Carlos Baldrassi que possui uma propriedade moderna e bastante produtiva de leite, como já citado no capítulo anterior, sua propriedade produz o equivalente à produção dos pequenos produtores do município de Jaguapitã juntos, que seria de 6000 litros por dia.

¹¹⁹ Esta atividade tem se difundido bastante, pois não exige quase nenhuma manutenção, e há um grande mercado consumidor. Isto porque além de haver um grande número de granjeiros na região que usam aquecimento a lenha, existe um polo moveleiro, que é a cidade de Arapongas –PR.

Está cada vez mais disseminado, nesta categoria de produtores, que os mesmos devem possuir o maior grau de produtividade possível para sua propriedade. Para conseguir este feito, e têm conhecimento do fato, devem reservar recursos para a manutenção e modernização frequente da propriedade, pois a competitividade com as propriedades maiores e modernas é muito grande. Ainda, buscam sempre auxílio técnico para a solução de problemas das instituições governamentais – prefeituras, EMATER-PR – ou associações e cooperativas. Além da busca por técnicas avançadas de produção, também sabem que o investimento em novas propriedades é fundamental para o seu crescimento, e, por isso, o fazem, mesmo que em quantidades bem menores que os médios e grandes produtores, comprando sempre pequenas porções de terras por vez¹²⁰. Outra prática muito comum deste tipo de produtor é a grande diversificação de cultivos em suas propriedades, visando escapar de possíveis crises produtivas e também a obtenção de rendas em diversas épocas, por exemplo, renda mensal com leite, bimestral com aviários, semestral com pecuária de corte, anual com cultivos diversos, cama de frango entre outros.

Os menos modernizados são proprietários dedicados ao cultivo de um produto agrícola, somado a um cultivo secundário, possuindo ou não bens de capital, assim como também aquele ligado a criação de frangos, possuindo um ou mais galpões com condições mínimas exigidas, obtido através de financiamentos, complementado ou não por uma segunda atividade (pecuária voltada para a produção de leite ou cultivo de lavouras diversas), sem possuir bens de capital. Com relação aos pequenos proprietários não dedicados à criação de frango, a pecuária voltada à produção de leite é mais recorrente como atividade complementar, pois proporciona uma renda mensal e o torna menos dependente da renda semestral/anual.

Esta parcela de produtores é a que parece que, em um futuro próximo, deixará o trabalho no campo, isto porque, o valor recebido com a atividade gera apenas o suficiente para o mesmo se sustentar. É esta parcela que está mais sujeita a uma oscilação do preço do seu produto, oscilação esta que o faça receber menos do que o gasto para realizar a sua produção, os forçando a vender as terras, pegar empréstimos para cobrir suas despesas, além de ser mais vulnerável quando há uma intempérie que por ventura atinja a colheita. Em muitos

¹²⁰ Estas aquisições são feitas em pequena quantidade de alqueires e bem espaçadas, não é como em grandes propriedades, que há investimentos anuais em novas terras.

casos esse produtor não tem acesso a modalidade do seguro da produção agrícola, o deixando desprotegido em caso de perdas. Com isso, boa parte de seus descendentes acaba por sair da atividade no setor primário em busca de melhores condições de vida, ou seja, de no mínimo um trabalho que proporcione o mesmo valor recebido no campo, mas que tenha bem menos serviço pesado.

Ademais, como já mencionado, é esse o produtor que possui aviários com menor grau de modernização, fazendo com que sejam os primeiros a serem dispensados pelas empresas conforme surjam novos criadores modernizados.

Há ainda a parcela de produtores que arrendam a sua propriedade, estes podem ser os médios e pequenos proprietários arrendadores. Estas propriedades são arrendadas tanto por pequenos proprietários modernizados – que por vezes não tem dinheiro para comprar novas terras –, grandes latifundiários, por médios proprietários e também por empresas como a Bela Agrícola, Alto Alegre, ou cooperativa como a Cocamar.

Os arrendamentos acontecem por motivos variados que são muitas vezes comuns a todas as categorias de produtores já citados. Um motivo bastante comum é o arrendamento de aposentadoria. Os proprietários, por já se considerarem idosos para a atividade rural e por terem seus descendentes exercendo outras atividades, acabam por arrendar sua propriedade visando garantir uma renda com o aluguel da terra. Outro motivo comentado é a incerteza de médios e pequenos proprietários sobre as oscilações de mercado do preço das *commodities*, a incerteza sobre as intempéries que assolam o norte do Paraná, além da falta de proteção governamental para com os agricultores brasileiros, pois em países desenvolvidos existem uma série de subsídios que não existem no Brasil e tornam a atividade mais difícil.

Neste ponto ainda é nítida a insatisfação dos proprietários com medidas realizadas ao longo dos governos brasileiros para com a agricultura, com Lima (2013) afirmando que a partir dos anos 1980, a sucessão de medidas governamentais fez com que, em cada governo, houvesse prejuízo para os agricultores. Citou principalmente as ações na década de 1990, quando a política cambial do governo de Fernando Henrique Cardoso, que ao valorizar a moeda nacional tornou a importação de mercadorias mais acessível e consequentemente quebrou diversos setores industriais que consumiam muitos produtos agrícolas, como algodão, e ainda possibilitou a importação de gêneros agrícolas, como o trigo, a preços mais baixos de outros países produtores, foi fator determinante para a crise da agricultura nacional. Além deste fato,

deixar o produto agrícola nacional com um valor igual aos produtos dos países desenvolvidos deixava inviável sua exportação devido aqueles países possuírem medidas protecionistas que tornavam o produto brasileiro mais caro.

A insatisfação continua com os governos mais recentes só que em pontos diferentes, Lima (2013) comenta que existem incentivos para o pequeno agricultor – atendido pelo PRONAF – e para grandes agricultores latifundiários, com financiamentos do BNDES, mas que havia poucos incentivos para o médio produtor rural. Um dos motivos é que os preços mínimos estipulados para alguns produtos não agrícolas, não cobrem os custos de produção de todos os estados do país, pois em cada local o custo muda, ficando estes preços sempre mais baixo do que deveriam. Com isso, Lima (2013) comenta que, o fundo de proteção de catástrofes criado pelo governo federal não disponibiliza o valor necessário para proporcionar segurança nas propriedades rurais. Para Lima (2013), o valor necessário deveria ultrapassar a casa dos bilhões de reais.

Em 2009, de acordo com o Relatório de subvenção do Seguro Rural de 2009, o Paraná foi o estado que recebeu o maior valor de indenizações, no tocante ao seguro rural, 4.622 indenizações totalizando 79,9 milhões de reais. O próprio relatório reconhece que a abrangência do seguro rural estava aquém da necessidade de muitos produtores, mas que o número de beneficiários estava aumentando desde seu estabelecimento em 2005. A Tabela 50 abaixo mostra os dados em 2009 para as concessões de seguro no estado do Paraná.

Tabela 50: Dados referentes ao Seguro Rural de 2009.

Número de produtores que contrataram apólice					18.236
Valores médios		Por produtor		Por apólice	
Subvenção (R\$)		4.177		2.845	
Área segurada (ha)		117		80	
Importância segurada (R\$)		112.263		76.461	
Prêmio arrecadado (R\$)		7.251		4.938	
Totais	Nº de Apólices	Subvenção (R\$)	Área Segurada (ha)	Importância Segurada (R\$)	Prêmio Arrecadado (R\$)
	26.775	76.174.921	2.142.031	2.047.231.682	132.227.06

Fonte: Brasil, 2010.

Enfim, os arrendamentos surgem para alguns produtores como alternativa de renda sem se desfazer de sua propriedade agrícola. Este fato pode ser positivo como alternativa às crises, mas como já visto acima, tem um efeito concentrador, que pode gerar, a longo prazo, a saída dos pequenos e médios produtores do campo.

Ao mesmo tempo em que para alguns os arrendamentos surgem como alternativa de recebimento, para os arrendatários – pequenos, médios e grandes proprietários que alugam para produzir – a opção pelo arrendamento se constitui como uma saída muito boa, pois o arrendamento surge como uma forma de aumentar a produção, sem que haja gasto muito grande para aquisição de novas propriedades. Isto porque o pagamento é feito baseado no rendimento da plantação agrícola, e possibilita que o mesmo seja feito ao longo da colheita. Assim, não há um investimento inicial, apenas após a colheita, por isso que muitos produtores que não são tão capitalizados optam por esta modalidade. Além disso, esta prática vai provocando uma diferenciação entre os variados tipos de produtores, possibilitando, no futuro, uma possível compra daquela propriedade agrícola.

De acordo com as entrevistas, durante o período de colheitas, todos os produtores afirmam contratar funcionários temporários, além de em alguns casos, principalmente das médias e grandes propriedades, possuírem funcionários contratados permanentemente. Entretanto, há uma reclamação generalizada entre os proprietários, de que está cada vez mais difícil conseguir trabalhadores para o meio rural. Isto porque os mesmos, principalmente, os médios e pequenos produtores, não conseguem acompanhar a evolução salarial obtida durante os últimos anos pelos trabalhadores, em consequência da diminuição do emprego rural e da grande oferta de empregos urbanos, que levam muitos trabalhadores a abandonarem o setor primário e os leva aos outros setores¹²¹.

Apesar do valor dos alimentos e gêneros agrícolas terem aumentado nos últimos anos, o repasse ao produtor não foi feito, ficando nas cadeias intermediárias de empresas, supermercados e atacados. Este motivo também foi citado, em menor número, como fator para o

¹²¹ A mão-de-obra manual é utilizada ainda no norte do Paraná em áreas com cafezais adensados; em locais com cafezais antigos e que não possuem o espaçamento necessário para a mecanização; em áreas com superfícies incompatíveis ao uso de máquinas agrícolas (estas com cultivos variados); em propriedades com a fruticultura; entre outros.

arrendamento de muitas propriedades, sendo que, em geral, quem tem acesso a maquinários e consegue eliminar o trabalho manual, se destaca em relação aos demais.

Com relação ao trabalho, parte dos granjeiros utiliza o sistema de parceria. Este consiste numa relação informal de trabalho, onde o parceiro entra com a mão de obra e ganha uma porcentagem do valor pago pelas agroindústrias, geralmente entre 15 e 30%. O percentual pago neste caso diminui conforme a modernização dos aviários, ou seja, quanto mais modernizado menos serviço e logo menos gasto com salário.

Além deste percentual os trabalhadores ganham moradia, água e luz, pagos pelo proprietário das terras. De acordo com as entrevistas realizadas, muitos destes trabalhadores já foram cortadores de cana-de-açúcar no regime que comumente era chamado de “boia-fria”. Se considerarmos o montante recebido por estes trabalhadores comparado com às atividades exercidas, a maioria concordará que a lida com o aviário é muito melhor que o corte da cana-de-açúcar. Mas ao se analisar somente a média salarial recebida por um parceiro, que a cada 02 meses recebe entre 2 e 3 mil reais – sem descontos, benefícios ou qualquer direito trabalhista e consiste em um salário para toda a família – considera-se que a situação destes trabalhadores não mudou muito em relação ao antigo trabalho. Pelo contrário, muitos comentam que ganhavam mais no corte da cana-de-açúcar, mas que sua qualidade de vida melhorou neste tipo de trabalho.

Em suma, sobre o trabalho rural na região, percebe-se que houve uma mudança ao longo no tempo do trabalho agrícola. Nos primórdios da ocupação o trabalho era realizado na parceria com o proprietário das terras, no sistema de “porcenteiro” nas fazendas de café, já descrito nos capítulos anteriores. Nesta época, o trabalhador recebia em média 30 a 40% do produzido pelos cafezais, e todo o resto dos outros gêneros agrícolas produzidos na propriedade. Com o processo de erradicação que o café sofreu ao longo do tempo os trabalhadores passam a trabalhar nas colheitas temporárias, de soja, milho, trigo, cana-de-açúcar, e nas permanentes como a de algodão. Com o tempo e a mecanização, estes trabalhadores ou saíram do trabalho no setor primário ou começam a trabalhar como parceiros na criação de aves, principalmente nas décadas de 1980 e 1990.

Cabe ressaltar que este foi o primeiro tipo de trabalho da região, que possibilitou a acumulação necessária por muitos para comprarem o seu pedaço de terra. A maioria dos entrevistados que chegaram ao norte do Paraná até a década de 1970 contam que, a grande disponibilidade de

terras a preços baixos foram os principais motivos para a aquisição dos seus primeiros lotes.

Ao analisar, desde a época de estabelecimento de muitos produtores até o período atual, consegue-se perceber a evolução de suas propriedades e a diferenciação que alguns produtores. Alguns, conseguiram passar de pequenos produtores a grandes latifundiários ou até a grupos industriais. Mas quais condições possibilitaram esse crescimento? Esse crescimento todo configura a formação de uma burguesia rural para a região?

Se analisarmos o estudo de Ribeiro (1988) percebe-se que o autor se vale das mesmas categorias leninianas para analisar a conjuntura da agricultura em 1980. Para tanto, faz um resgate de como estava a agricultura na América Latina, na década de 1960. Pois,

O continente se encontrava, naquela época, diante de uma profunda crise econômica e social. O esgotamento da fase de crescimento baseado na substituição de importações de bens de consumo duráveis, e as contradições que disso se originaram, haviam posto na ordem do dia a possibilidade de realização de reformas de base na economia e na sociedade. (...) Ao mesmo tempo, o espantinho da revolução cubana fazia com que setores das classes dominantes de diversos países assumissem como necessária a realização de determinadas reformas. (RIBEIRO, 1988, p. 123)

Essa pressão da economia capitalista em crise, aliada ao medo da disseminação de um sistema aos moldes cubanos, fez com que fossem cogitadas, para a América Latina medidas que visassem a reestruturação fundiária, que, na época, era caracterizada pelo sistema latifúndio-minifúndio. Essa pressão era exercida por variados setores dos países, desde os partidos progressistas, aos representantes camponeses, além dos segmentos das classes dominantes. Em alguns casos, além da solução política de acalmar os movimentos sociais, visando o afastamento do fenômeno cubano, chegou-se a considerar que a reforma agrária era realmente a opção necessária para a retomada do crescimento econômico, tendo resultado a promulgação de leis e reformas acontecidas no Chile, além de Cuba é claro. (RIBEIRO, 1988).

Entretanto, as reformas ensejadas nesse período foram substituídas em quase sua totalidade por regimes autoritários de governo que optaram, ao invés de uma reforma de base, por uma modernização seletiva e diferenciada, que impunha melhorias apenas para alguns setores. É claro que essas proposições vieram atreladas a um regime

autoritário e de repressão às manifestações da sociedade civil, e teve como objetivo abrir a economia ao exterior, o incentivo à exportação, o aumento da dívida externa e a concentração de renda. (RIBEIRO, 1988).

(...) no que se refere especificamente ao setor agrícola, esse modelo incluía a introdução de tecnologias com a elevada utilização de máquinas, fertilizantes, pesticidas, herbicidas, sementes selecionadas etc., com modificações profundas no perfil produtivo e nas técnicas de produção, e com sérias repercussões no mercado de trabalho desembocando, em muitos casos, em processos de diversificação social mais ou menos claros. (RIBEIRO, 1988 p. 125).

Esse modelo econômico sustentou-se porquanto havia mercados consumidores para os produtos primários dos países subdesenvolvidos, e possibilitou um crescimento econômico e uma grande concentração de rendas. Entretanto, mudanças na política internacional, aliadas à crises do petróleo e contradições políticas internas dos países, proporcionaram o colapso dessa modernização seletiva, ao mesmo tempo em que os regimes autoritários entravam em colapso ou se reinventavam, aproximadamente na década de 1980. (RIBEIRO, 1988).

É nesse clima de retomada de direitos econômicos e sociais que Ribeiro (1988) conclui que a agricultura teria papel chave na reestruturação política dos países, obviamente não como em 1960, quando a mesma era considerada como solução para todos os problemas, mas sim no quesito que a agricultura balizou o desenvolvimento industrial brasileiro. E com isso a agricultura poderia, na época, seguir caminhos diferenciados: o primeiro se daria

Através de processos de modernização da agricultura do setor empresarial médio e grande (até chegar, em última instância, à fase da formação de grandes conglomerados industriais na agricultura como ocorre atualmente – *na década de 1980* – nos Estados Unidos), o que implicaria a limitação e eliminação, mais ou menos rápida do setor da pequena e média propriedade familiar camponesa (RIBEIRO, 1988, p. 126, grifo meu).

Ou o segundo caminho forçaria

O próprio estado modernizador-capitalista a deixar sobreviver por si mesmo resistente setor

camponês-familiar¹²² através, inclusive, de uma reestruturação do pacto social em vigor em muitos países desde o início do século. (RIBEIRO, 1988, p. 126)

Segundo Ribeiro (1988) caberia ao Estado tomar a decisão de qual caminho seria o melhor a ser seguido, entretanto, o mesmo tratava a segunda alternativa como um meio mais efetivo para eliminar-se totalmente o atraso econômico e político existente no continente, que era do latifundiário no estilo latifúndio-minifúndio com grandes propriedades improdutivas, além de manter o pessoal ocupado no campo, pois segundo Ribeiro (1988) as unidades familiares absorviam cerca de 65% do trabalho agrícola em 1980. Mesmo assim, o predomínio das ações governamentais na América Latina priorizou os médios e grandes produtores em detrimento dos pequenos, e intensificou a participação daquele grupo na economia nacional, deixando uma grande parcela às margens do sistema.

Ainda ao analisar a suscetibilidade a crises econômicas, a grande propriedade latifundiário-exportadora está muito mais suscetível a este tipo de problema, haja vista que sua produção destina-se, geralmente, a apenas um tipo de produto agrícola, ao passo que as propriedades médias e pequenas mantêm-se menos suscetíveis pela diversificação produtiva (RIBEIRO, 1988).

Este fato é percebido, no norte do Paraná, ao longo de alguns momentos durante a evolução de sua ocupação, quando diversos proprietários afirmam que, durante o período em que cultivavam café plantavam gêneros agrícolas variados, permitindo a venda de excedentes. Mesmo com sucessivas crises no produto, muitos conseguiram permanecer na atividade, ao passo que alguns grandes proprietários erradicaram a sua colheita. Entretanto, em 1975 houve a erradicação quase total do café devido à geada negra, alguns produtores continuam com variados gêneros agrícolas e outros, os que já se encontravam em um nível um pouco melhor, começam a produção de apenas um produto. Atualmente a variedade de atividades ainda é

¹²² O autor, ao referir-se ao termo camponês-familiar aborda uma ampla categoria de produtores tais como: "(...) médios produtores, unidades familiares típicas, pequenos produtores empobrecidos, posseiros de áreas de fronteiras em expansão, agregados e outros, ou seja, todos que tem em comum o uso da força de trabalho familiar e a pequena dimensão de suas atividades econômicas" (RIBEIRO, 1988, p. 133). E não o conceito Chayanoviano de camponês primitivo de autossuficiência resistente ao modelo capitalista.

comum, entretanto os médios e os pequenos a fazem de maneira mais evidente. Os grandes diversificam, normalmente, apenas com pecuária como alternativa.

Houve, durante a década de 1970 e 1980, um esforço de modernização que pretendia reestruturar a agricultura do país, entretanto,

as medidas do Estado para incentivar a modernização não tornaram necessária uma transformação e uma adaptação dos métodos produtivos; o contrário, no setor formado pelas unidades familiares médias (...), as mudanças dos métodos produtivos e as transformações resultantes foram bastantes profundas e só conseguiram ser impostas por causa do caráter massivo e semiforçado das medidas creditícias e tecnológicas emanadas do Estado e de empresas privadas de assistência técnica aos agricultores. Pode-se dizer que a ação do Estado, num breve período de tempo, impôs às unidades familiares, de cima para baixo, sem um processo de transformação interno e gradual, uma forma de produção moderna, quase impessoal, superintensiva (RIBEIRO, 1988, p. 134-135).

Ou seja, houve uma modernização “forçada” dos produtores, pois ou se mudava as técnicas de produção, a maneira de produzir com o uso de toda uma série de bens-de-capital e implementos agrícolas, ou o produtor ficaria isolado no processo produtivo e assim as margens do mercado primário nacional.

É claro que essa modernização teve o acompanhamento de uma ampla industrialização voltada ao setor rural, que inseriu produtos modernos para modificar as técnicas de produção, mas também intensificou a industrialização de produtos agrícolas aqui no Brasil. Este processo deu-se em parte pelas agroindústrias, na produção de alimentos, e em grande parte por grandes grupos transnacionais, tanto na produção de alimentos quanto na disponibilização de insumos aos agricultores (RIBEIRO, 1988).

Segundo Ribeiro (1988) a produção agroindustrial concentrava-se em parcerias com pequenos produtores, principalmente na produção de fumo e na atividade avícola. Naquela época já previa que a relação, em um futuro próximo, poderia evoluir para atividades “em escala industrial”, o que de fato, na região estudada, aconteceu com a modernização de muitos aviários, a entrada de grandes produtores na

atividade e ainda a verticalização de parte de sua produção pela empresa Jaguafrangos em Jaguapitã.

Para consolidar o seu estudo sobre a importância do pequeno produtor rural para a dinamização da agricultura da América Latina, optou por uma região onde satisfizesse algumas condições de desenvolvimento do produtor rural, que permitissem o sua diferenciação perante os demais. Estas condições deveriam reunir os seguintes aspectos:

- a) Acessibilidade mais ou menos garantida à terra enquanto meio de produção. Para isso, não deveria ocorrer o monopólio da propriedade da terra (estrutura fundiária do tipo latifúndio-minifúndio) nem excessiva pressão demográfica da terra (processo de minifundização crescente).
- b) Condições ecológicas de solo e clima favoráveis que, juntamente com uma estrutura de transporte que permitisse acesso aos mercados, viabilizasse a implantação de uma estrutura produtiva adequada e com perspectivas de mercantilização crescente.
- c) E finalmente, uma estrutura de comercialização que não implicasse em uma atuação predatória do capital comercial, que através de mecanismos de extração de excedente condenam as propriedades rurais a produção simples ou à pauperização crescente. (RIBEIRO, 1988, p.141).

Em Toledo-PR, caso estudado por Ribeiro (1988), todas as condições acima citadas foram atendidas, pois sua colonização foi feita por uma empresa colonizadora, que excluiu a ocupação espontânea naquele município e proporcionou uma situação de igualdade nas propriedades rurais. Aliado a isto, o foco deste modelo de ocupação estava atrelado ao pequeno produtor familiar. Com isso foi estabelecido pelo autor, que este projeto de colonização privado feito pela empresa colonizadora Maripá era o melhor do país. Neste caso, os colonos que ali se instalaram conseguiram adaptar-se rapidamente, uma vez que não houve mudança significativa no seu estilo policultor. (RIBEIRO, 1988).

A colonização de Toledo, em 1960, mesmo quando inseridas as culturas de soja e trigo no Paraná, teve processo inverso das demais regiões do estado. Houve um processo de desconcentração, criando-se mais propriedades de 20 hectares, devido a não colonização inicial da parte sul do município e também diante da divisão de propriedades do norte, ocasionada pela expansão dos agregados – categoria de

produtores que eram parentes ou não dos colonos que ainda não haviam reunido condições de comprar a terra, e vale lembrar que quando enquanto há disponibilidade de terras esta categoria pode se tornar proprietária de terras, devido ao baixo custo das mesmas. (RIBEIRO, 1988). O sucesso dessa empreitada na década de 1970 deu-se, pois havia

A alternatividade da atividade produtiva dos colonos que, ao cultivarem milho, mandioca e feijão criavam um sistema de autoconsumo final/comercialização/ autoconsumo intermediário que lhe dava capacidade de defesa frente a possíveis crises do mercado, abrindo várias opções para a realização de sua produção. Tal alternatividade, aliada à origem comum dos vários estratos de trabalho, e também à terra em excesso frente as técnicas de produção prevalentes possibilitou que não existissem diferenças de peso entre, por exemplo, a economia do proprietário e aquela do agregado, situação bastante diversa da que ocorreu em outras regiões do país (RIBEIRO, 1988, p.144).

Esse fato também pode ser notado de maneira um pouco diferente na região estudada por este trabalho, com algumas diferenças pontuais. Por compreender tanto locais de colonização particular, quanto estatal, quanto por iniciativa espontânea, a questão da acessibilidade às terras varia um pouco conforme o local em que se analisa. Mas, houve uma condição geral de acesso que possibilitou a dinâmica de vida do pequeno produtor. Outra diferença se dá na questão climática e de fertilidade do solo, a região era muito suscetível a oscilações térmicas e o solo, em algumas áreas, revelou-se não tão fértil quanto o previsto. Mesmo assim, durante a instalação dos pequenos produtores houve condições favoráveis à permanência dos mesmos, que em muitos casos já continuavam com a atividade que praticavam no estado anterior – a cafeicultura entremeada com o plantio de outros produtos – e ainda permitiram uma situação paritária entre os proprietários de terra e seus agregados (ou “porcenteiros”), que em poucos anos de trabalho já reuniam condições para aquisição de terrenos.

Em seu estudo, Ribeiro (1988) cita que a atuação da empresa colonizadora Maripá, ao vender terras em pequenos tamanhos permitiu que não houvesse a contraposição dos pequenos produtores sem confrontar com os interesses de grandes latifundiários ou grandes posseiros, ou seja, não havia nenhum interesse conflituoso com grandes

proprietários, que normalmente buscam ter o controle de esferas políticas locais para propagar a sua dominação econômica¹²³.

Outro fator que permitiu o desenvolvimento da região foi o fato da empresa “(...) atuar como uma intermediária comercial entre a região e o exterior” (RIBEIRO, 1988, p.145). Seu projeto de ocupação balizou-se na exploração do capital mercantil através desta exploração, parte do seu lucro era obtido através desta atividade. Entretanto esta não era puramente exploratória, pois a empresa percebia que para obter sucesso deveria investir no sucesso dos colonos. Com isso sua atividade abrangia a comercialização de produtos (como insumos, compra e venda de produtos, instalação de oficinas mecânicas, além da venda de terras) e de direções inovadoras, como inclusive a construção de um frigorífico em parceria com alguns colonos abastados. Essa atuação da empresa colonizadora atuava

(...) como uma espécie de barreira de interesses comerciais, de médio porte e escopo reduzido, ligados a interesses usureiros e que, quase sempre, desembocam na grande propriedade (RIBEIRO, 1988, p. 146).

Já na região estudada houve, em partes, algumas condições parecidas com as citadas nos últimos dois parágrafos. Em algumas cidades, a ação da CTNP/CMNP garantiu a venda principalmente em pequenas propriedades, com toda uma estrutura de propriedades detalhadas e planejadas conforme visto anteriormente. Já em outros locais, a colonização estatal direta também manteve o plano de vendas de terrenos em pequenas propriedades, mas, devido a demora, muitos destes terrenos foram alvos de conflitos, e isso gerou uma demora maior para o início de atividades agrícolas de longo prazo, na região. Entretanto, houve também a comercialização de propriedades em alguns locais onde a venda era feita por terceiros que lotearam e venderam conforme seu interesse, como é o caso de Centenário do Sul.

Mesmo com esses diferentes meios de acesso à terra, houve, onde a CTNP/CMNP atuou, condições favoráveis ao desenvolvimento de pequenos produtores, pois a referida companhia também moldou suas ocupações para que os produtores, mesmo os mais afastados, pudessem ter locais próximos para destinar a sua produção. Entretanto, a diferença é que esta empresa não atuou na comercialização dos produtos dos

¹²³ Até houve vendas de fazendas maiores para amortizar o gasto da companhia colonizadora, mas após a constatação de que aquelas terras não serviam para o café as fazendas vendidas foram loteadas. (RIBEIRO, 1988).

agricultores, apenas possibilitou condições para que alguma outra empresa interessada o fizesse. Assim garantiu que não houvesse uma exploração ligada somente a interesses de grandes proprietários, tendo assim uma grande disseminação dos produtos de todos produtores. Mas, em contrapartida, a empresa ao conceber as cidades, durante um bom tempo, exerceu o controle da administração pública, garantindo assim o seu poderio econômico. Pode-se dizer que a CTNP/CMNP, também visou o crescimento de seus proprietários de terras, pois o sucesso de suas vendas dava-se em parte pelo sucesso dos colonos (ou pelo menos enquanto os mesmos pagavam parceladamente pelas suas terras). Inclusive, o sucesso do empreendimento na região balizou e incentivou a ocupação das áreas próximas que não haviam sido exploradas pela companhia. Essas áreas, devido a proximidades com os eixos criados pela CTNP/CMNP, podem ter usufruído de suas infraestruturas e se aproveitado desse nicho de mercado.

Durante a década de 1960 e 1970 houve, nacionalmente, o amplo incentivo estatal à produção de soja e trigo, com vastos recursos mobilizados aos produtores que ingressassem nessas atividades. Juntamente com esses recursos, vinham também novas técnicas de produção baseadas em implementos e insumos agrícolas (e o abandono da cultura policultora) que modificaram totalmente o padrão produtivo do país, da região de Toledo-PR, e da área estudada.

Em Toledo-PR, a configuração do setor primário, mesmo após a modernização do campo em 1960-70, continuou sem grandes latifúndios, entretanto houve um processo de concentração de renda e terra que diferenciou os pequenos produtores e aumentou o tamanho das propriedades¹²⁴, passando em média para 50 hectares. Os expulsos¹²⁵ pela modernização rumaram para onde as terras eram mais baratas ou para as cidades para servir de mão de obra para indústrias, que se instalavam na região pelos idos da década de 1970.

¹²⁴ Houve nesse caso uma “disposição de um número significativo de colonos no sentido de incorporar novas práticas agropecuárias e novos produtos, mais dinâmicos voltados ao mercado externo” (RIBEIRO, 1988, p. 147). Essa disposição tornou a mudança no padrão produtivo em muitos latifúndios exportadores tradicionais.

¹²⁵ Tanto a camada de agregados quando alguns colonos em melhores condições foram empurrados para fora daquela região, mas segundo Ribeiro (1988) não foram expulsos, porque parte rumou para os empregos industriais das cidades e outra parte usou o dinheiro da venda de sua propriedade para comprar terras mais baratas no estado do Mato Grosso ou Rondônia.

Assim a maioria dos produtores rurais teve um desenvolvimento homogêneo, pois não excluiu a característica “familiar” de produção daquela região, mas acrescentou um fator novo, a inserção do trabalho assalariado e temporário na produção, devido às demandas geradas pelo trigo e pela soja. Entretanto, por essa demanda ser concentrada em apenas algumas épocas do ano, houve uma ociosidade do produtor, que foi preenchida pela entrada da produção integrada de frango e porco – principalmente com a empresa Sadia. Quando as agroindústrias avícolas chegaram ao município, com o sistema de produção integrada, a maior parte dos produtores não necessitou de financiamento para a construção dos aviários. Como os mesmos já obtinham renda com sua plantação, a atividade avícola surgia como uma fonte de renda complementar, auxiliando na permanência do pequeno produtor no campo e possibilitando a formação de uma burguesia rural (RIBEIRO, 1988).

Mesmo assim houve uma camada de agricultores que se mantiveram nas colônias

(...) sem modernizar suas explorações ou fazendo-o em escala reduzida ou parcial, não apenas em função de variáveis fisiográficas (como o relevo) como também em virtude de uma estratégia específica de reprodução, que evita o endividamento e a excessiva dependência de insumos adquiridos externamente. (RIBEIRO, 1988, p.151).

Ou seja, para estes a modernização não gerou a ascensão social e acúmulo de capital, e também não levou ao empobrecimento, permitindo sua sobrevivência no meio rural, mas com uma relação desfavorável com o mercado, tanto na compra de produtos quanto na acessibilidade de insumos e maquinários agrícolas (alugavam estes últimos).

A crise produtiva de 1977/78, devido a eventos climáticos no Paraná¹²⁶ somada as reduções nos incentivos à produção de soja e trigo, fez com que os produtores repensassem o seu plantio, e o alterassem passando a depender menos de alguns produtos e de tantos insumos. A partir daí diversificam a produção, sem é claro, voltar à produção policultora, apenas saem do binômio soja-trigo e inserem outras culturas na sua produção, visando protegerem-se das oscilações do mercado.

Com isso,

o redimensionamento do *boom* modernizador ligado à produção da soja e trigo a partir de 77/78

¹²⁶ Provavelmente a Geada Negra que assolou a região.

deixou claro um fenômeno que à primeira vista pode parecer paradoxal: a unidade produtiva familiar típica é menos exposta aos riscos de dissolução e expropriação nas fases de crise do que nas fases de expansão. Isto ocorre porque, em função de não depender, em medida significativa, do fornecimento externo de mão de obra e podendo obter parte importante dos meios de produção e sobrevivência sem recorrer ao mercado, a unidade familiar possui condições de enfrentar uma conjuntura externa adversa alterando a forma de suas relações com o mercado e até reduzindo sua intensidade. Numa fase de expansão, porém, o rompimento de sua racionalidade econômica é de tal forma intenso (embora não levando o seu desaparecimento e substituição por uma racionalidade empresarial) que ocorre a expropriação, migração por expulsão, com a consequente concentração da produção e da propriedade. É fácil deduzir que com as camadas de produtores familiares mais capitalizados ocorre um fenômeno inverso, sua consolidação dando-se nos períodos de expansão, enquanto nos momentos de crise sua sensibilidade é maior (RIBEIRO, 1988, p.153).

Ou seja, é por isso que as categorias de produtores mais abastados destacaram-se em relação a outros, formando uma categoria mais moderna que compôs a burguesia rural de Toledo-PR.

Para o caso da região estudada, no início as condições de ocupação foram diversas. Estas possibilitaram tamanhos e padrões diferenciados de produtores. Não havia uma condição homogênea o que não impossibilitou o desenvolvimento dos pequenos produtores da região.

Havia então uma classe de grandes proprietários de café, que cultivavam os mesmos em grandes áreas coexistindo com pequenas propriedades com o mesmo cultivo. E durante muito tempo essas propriedades conseguiram coexistir sem a concorrência predatória, devido à disposição que a colonização do norte do Paraná foi feita, a disponibilidade de terras a um preço barato e também a grande demanda pelo produto. Isto possibilitou que anteriormente a modernização, muitos pequenos proprietários pudessem se destacar, e conseguissem aos poucos, aumentar o tamanho de suas propriedades. Inclusive “porcenteiros” (ou agregados), que conseguiram com seu trabalho

adquirir terras (que num futuro bem distante a família chegaria a possuir mais de 2000 hectares, caso da família de Celso Geraldo Lima).

A diferença para Toledo-PR é que nessa região, a partir de um dado momento, há uma grande diferenciação entre os pequenos proprietários, fazendo com que alguns conseguissem a sua ascensão social e econômica e outros não. Entretanto, num primeiro momento, essa ascensão não expropriou os produtores rurais do campo, pois a grande disponibilidade de terras a preço baixo permitia a aquisição fácil daqueles que se destacavam.

A partir das décadas de 1960 e 1970, quando há um amplo incentivo para a plantação de soja e trigo, e um desincentivo à produção cafeeira, aliada a geada negra de 1975, abalou a burguesia que ali estava instalada, composta pelos grandes cafeeiros e a classe de pequenos que já haviam se destacado. Esta etapa de crise permitiu uma ascensão de novos produtores que puderam se destacar nesse período e aproveitaram para se modernizarem, conseguindo também a sua ascensão social e econômica.

A camada de produtores que não consegue essa alçada à modernização, que segundo Veiga (2007), na região estudada, pôde ter tomado alguns caminhos distintos, a saber: alguns migram para o setor industrial, não como trabalhadores, mas como proprietários, a autora comenta em seu trabalho sobre os industriais do bilhar de Jaguapitã. Outros podem ter saído do campo com destino ao trabalho industrial e nas cidades que estavam surgindo na região¹²⁷; outros migram para outros estados em busca de terras baratas¹²⁸; e ainda de agricultores que permaneceram no campo com a sua condição menos favorável, mas não miserável como comenta também Ribeiro (1988).

Outra diferença para com o caso de Ribeiro (1988) é que as atividades integradas no município entram também em parceria com o pequeno produtor rural, mas ao inverso do que acontece em Toledo, quem inicia na atividade é o pequeno produtor que não se modernizou, e vê nesta atividade integradora uma maneira de aumentar seus ganhos em

¹²⁷ Este é apenas um indício, embasado no crescimento dos setores industriais e de serviços das cidades próximas, principalmente Maringá e Londrina. Entretanto, sua comprovação requer um estudo mais aprofundado e que não é o objeto deste trabalho no momento.

¹²⁸ Comentado por Ribeiro (1988) para o caso de Toledo-PR, mas que também foi percebido em algumas entrevistas deste trabalho, além de relatos de familiares que rumaram em busca de terras baratas. Entretanto sua comprovação também requereria uma investigação mais aprofundada.

sua pequena propriedade. Assim, com essa renda esse pequeno produtor conseguiu permanecer no campo, sem necessariamente “empobrecer” e também sem obter a tão esperada ascensão social.

Ao analisar a fundo e cruzar com as entrevistas de avicultores poder-se-ia dizer que, no princípio, a atividade integradora possibilitou o acúmulo de capitais daquele pequeno produtor. Entretanto, como os mesmo por vezes não eram instruídos, não remanejavam seus ganhos de maneira que parte fosse destinada à modernização de sua propriedade. Ou seja, muitas vezes compravam-se maquinários para outros ramos, ou outros bens de consumo, que melhoravam a qualidade de vida, mas não reinvestia-se na propriedade. Assim, esses produtores com o tempo ficaram defasados e aproximaram-se ou foram eliminados das atividades de integração, ao passo que os grupos industriais que exploram a atividade cresceram ainda mais.

Aí que se deu a diferenciação dos produtores rurais da região estudada, configurando a região da maneira que foi proposta no início deste capítulo. A partir da conscientização deste pequeno produtor e do seu reinvestimento e também na preocupação com a diversificação da sua atividade, houve uma diferenciação entre os pequenos proprietários, modernizados e menos modernizados.

Com isso pode-se dizer que há na região uma burguesia rural formada pelos grandes latifundiários capitalistas, praticamente desde o início da ocupação, somada tanto aos pequenos/médios que ascenderam durante o período da sua chegada e que hoje se tornaram grandes latifundiários¹²⁹. Estes últimos, durante a década de 1970, conseguiram se modernizar e assim acumular mais propriedades, entrando na categoria de grandes latifundiários modernizados.

Estes produtores deixam de pertencer somente a categoria de proprietários de terras, muitos acabam por investir em setores industriais ou comerciais de outras regiões. Enxergam a produção rural como mais um meio de enriquecimento e não o seu modo de vida. Tanto é que, em alguns casos dos produtores entrevistados, os mesmos residiam em outros estados do país e tocavam outros negócios, deixando a propriedade na mão de administradores e agrônomos, ou seja, técnicos capacitados para fazê-la render o máximo possível.

Nesse ponto há uma diferença em relação aos proprietários que cresceram ao longo dos anos, pois estes valorizam mais a terra e a

¹²⁹ Um indício dessa dominação é o seu constante reinvestimento em novas propriedades rurais, que pressiona indiretamente os pequenos proprietários a saírem do campo.

propriedade. Enxergam-na como um meio de vida e não investem em outras atividades, pois somente trabalharam com aquilo em sua vida inteira. Não conseguem diversificar, pois entendem que mudariam o foco e não conseguiriam dar conta de mais de uma atividade ao mesmo tempo.

Os médios e pequenos produtores modernizados parecem estar no caminho de uma ascensão social e econômica – caso consigam superar as dificuldades econômicas já listadas no decorrer deste trabalho – mas não há certeza quanto a participação dos mesmos na burguesia rural em questão, pois possivelmente compõe uma pequena burguesia rural local, que atua de maneira variada. Essa burguesia ora se alia aos interesses dos grandes burgueses, ora se alia aos pequenos proprietários de terras, por exemplo, reclama do custo da mão de obra rural (sem pensar na insalubridade do trabalho agrícola que levou a uma valorização daquele profissional) e ao mesmo tempo reclama do governo que os incentiva pouco – principalmente os médios –, ou não fornece o seguro rural adequado que dê garantias à produção agrícola.

Já os que não se modernizaram, ou fizeram com menor intensidade, podem ser classificados como proletários rurais, pois estão fadados ao desaparecimento, mesmo com os incentivos do Governo Federal. Isto porque, com a precarização de alguns aviários, e a entrada de grandes e médios produtores na atividade, há uma grande chance daquela camada acabar sendo desprezada pela maioria das indústrias do ramo e não restar nenhuma atividade rentável para uma propriedade menor de 16 hectares.

6. CONSIDERAÇÕES FINAIS

No cenário de transição ao capitalismo do norte do Paraná, notam-se alguns aspectos das vias de transição mais comuns. Após a análise do mesmo e confronto de dados com as entrevistas, percebe-se que a transição para o capitalismo ocorreu de maneira diferente do que ocorrido nas demais transições, pois neste caso não houve a transição sistêmica do feudalismo para o capitalismo, mas sim uma transição de uma região não ocupada para uma ocupação capitalista inicial com alguns resquícios feudais – trazidos pelos colonizadores – e de comunismo primitivo – presente pela ocupação dos povos nativos –, para uma ocupação efetivamente capitalista.

Para compreender os caminhos de transição do feudalismo para o capitalismo se faz necessário levar em consideração que nenhuma mudança foi estanque ou homogênea. Não é correto dizer que um país possuiu traços de apenas um modelo de revolução e muito menos enaltece-lo cegamente. Deve-se, pelo contrário, analisar como ocorreu e perceber seus elementos positivos e negativos; seus efeitos progressistas, conforme a conjuntura dada e as relações de classe existentes, e seus efeitos nefastos.

A análise dependerá da visão política de quem a estuda, mas em tese, a via mais justa seria aquela que dá oportunidade ao pequeno prosperar a ponto de conseguir crescer e ter a possibilidade chegar ao poder, promovendo uma transição burguesa que supere o mais possível os restos das antigas relações. Entretanto, como tratamos de capitalismo, não há como existir uma via que não gere exército de reserva de mão de obra, que não tenha expropriação das terras e nem acumulação de capital, pois aí estaríamos falando de outro modo de produção.

É evidente que um sistema novo, que preserve as lideranças tradicionais do sistema antigo, demora muito mais para se desenvolver do que um sistema com lideranças novas comprometidas em reestruturar todas as relações de trabalho e negócios. É por isso que a via americana parece ser mais completa do que a via prussiana, pois em alguns casos ela conseguiu inserir novas lideranças rompendo com os latifundiários feudais que existiam. O desenvolvimento dos Estados Unidos mostra um pouco disto, mesmo se ele se combinou com a escravidão do Sul, pois os descendentes de escravos, certamente após muitas lutas, acabaram absorvidos pelo estado de bem estar social (AGLIETTA, 1988).

No caso do norte do Paraná, pela sua ocupação se dar num país capitalista, com algumas características semelhantes as do sistema feudal, a análise de como a mesma procedeu torna-se interessante. A percepção de algumas características, tanto de uma via quanto de outra, nos remete ao que Lenin (1998) já dizia para a Rússia, ou seja, que não há nenhum caminho homogêneo.

A transição que aconteceu no norte do Paraná parte da exploração de uma fronteira agrícola, que surge devido principalmente a expansão cafeeira oriunda do estado de São Paulo e Minas Gerais. Essa expansão ocupou inicialmente a região do Norte Pioneiro paranaense, que corresponde a porção mais ao Nordeste do Paraná, e houve uma grande variabilidade no tamanho das propriedades, tendo predominado ocupações médias e grandes. Devido a este motivo, têm-se relatos¹³⁰ de que ali houve relações próximas das características feudais, como a prática do colonato, ocorrida de maneira parecida a do estado de São Paulo. O produtor comandava seus colonos de maneira coerciva, muitas vezes o produtor não era pago por seu trabalho em dinheiro, mas sim em partes da produção, havia também o respeito pelo patrão que funcionava como certo apadrinhamento, muitos funcionários sentiam-se gratos por algum favor concedido pelo patrão – como residir na propriedade, deixar o funcionário cultivar horta, ou algo entremeado nos cafezais – ou por receber parte da produção como pagamento (consideravam isso como bondade, pois já lhes era permitido morar na propriedade).

No Norte Novo e no Norte Novíssimo, nas áreas onde a colonização foi feita por companhias colonizadoras, a relação desde o princípio de sua ocupação já era capitalista, pois visava o lucro com a exploração da venda da propriedade da terra. Ainda assim, pode-se observar outra característica do início da ocupação cafeeira na região, que se assemelhava com o sistema feudal: o pagamento de formadores e “porcenteiros”. Os primeiros formavam o café, ou seja, o plantavam e cuidavam até o mesmo estar na idade mais produtiva, e por isso recebiam parte do café que fosse produzido nesse período, além de serem liberados para plantar nas áreas da propriedade não preenchidas pelo café. Os “porcenteiros” cuidavam de parte de uma propriedade com cafezais e também recebiam apenas em parte da produção, geralmente 30% ou 40%. Há também a constituição de algumas grandes propriedades cafeeiras, como a Fazenda Maragogipe, que atraíram muitas pessoas para o trabalho, e durante muito tempo, contrataram

¹³⁰ Além de relatos de Guino Tonin, Silva (2006) também comenta em seu texto sobre estes acontecimentos.

pessoas no regime acima descrito, entretanto não há nenhum outro registro de coerção nesta propriedade, como já comentado durante entrevista de Tonin (2013), além de que alguns funcionários que trabalharam no seu início, ainda permanecerem até hoje.

Ao mesmo tempo, quando os pequenos produtores se instalaram no norte do Paraná – em qualquer dos tipos de colonização – iniciaram o plantio de gêneros agrícolas diversos, que eram destinados ao seu consumo próprio. Nos terrenos da CTNP/CMNP, como deveriam pagar o terreno, muitas vezes o faziam aliado a um cultivo destinado à venda. Já em terrenos de posse, os produtores, pela incerteza da sua condição, cultivavam gêneros temporários e muitas vezes apenas para sua subsistência e quando havia excedentes eram trocados, sendo uma característica semelhante a do comunismo primitivo, mas que não configurava uma relação de “resistência ao capitalismo”, apenas o faziam pela conjuntura a que estavam submetidos na época.

Acontece que, ao considerarmos o que Gramsci (2002) fala acerca do papel da transição ocorrida na Europa, no norte do Paraná, especificamente no Norte Central, quando a empresa colonizadora CNTP/CMNP, adquire as terras e as divide visando lucrar com a exploração do território, ela age primeiramente como latifundiário/especulador, buscando lucrar apenas com a renda gerada pela venda da terra. Ao mesmo tempo, a empresa atua também como intelectual¹³¹ para o processo de transição, pois coordena a ocupação, cria cidades, e as administra diretamente num primeiro momento, e posteriormente influencia na eleição dos representantes ao governo das cidades criadas por ela, não deixando com que nenhum outro grupo político tome conta de suas cidades – o que poderia causar algum prejuízo nos negócios da empresa – administrando-as como se fosse o seu reino/feudo.

O fato curioso é que é ela também quem dá condição inicial para que, no futuro, houvesse o surgimento de uma nova classe de burgueses

¹³¹ Segundo Gramsci (2002) são estes quem moldam um pensamento de toda uma sociedade, ou seja, influenciam a opinião de uma população carente ou não de informação, e muitas vezes, alienando o pensamento de toda a parcela da população que os segue. Os mesmos podem ser: Professores, Pesquisadores, Médicos, Industriais, Artistas, Comerciantes, entre outros. Quando há uma troca de modos de produção diz-se que a mesma se dá por vias revolucionárias, quando uma nova classe de intelectuais quebra o ciclo da antiga dominante trazendo assim algo novo que tenha pouco ou quase nada de influencia do velho sistema.

– os primeiros proprietários que adquirem pequenas posses e vão ao longo do tempo comprando mais; e também para a manutenção de uma classe que já era abastada no seu estado de origem – quando Bragueto (2007) afirma que a Companhia de Terras vendia terrenos de tamanhos grandes –, e que quando chega ao Paraná, ou adquire lotes contíguos, ou compra vários pequenos lotes em nomes de outros proprietários e depois os une. Assim ela possibilita a formação de uma burguesia rural formada com características das duas vias de transição, tanto a americana quanto a prussiana¹³².

Esse crescimento burguês, como já explicitado no capítulo anterior, foi possibilitado tanto pela disponibilidade de terras, quanto pela modernização agrícola e financiamento estatal. Apesar de este último ser disponível para quem tinha interesse, a modernização agrícola (das técnicas e de bens de produção) foi feita de maneira forçada, ou seja, apesar do produtor não ser obrigado a se modernizar, o mesmo, se quisesse manter-se competitivo e com ganhos aceitáveis, deveria ter condições parecidas com os médios e grandes produtores daquela época.

Essa burguesia, apesar de diversa, comanda o setor produtivo agropecuário local com alguns níveis de diferenciação e compreende os grandes produtores, que outrora podem ter sido pequenos e médios e/ou familiares, que possuíam interesses diferenciados, como a participação política, o interesse em territórios, e etc. Apesar disso não elimina, com uma concorrência predatória, os pequenos produtores, mas exerce pressão através da busca incansável por novas propriedades.

Os pequenos proprietários de terras que se modernizaram, conseguem então se manter devido a grande diversidade produtiva em sua propriedade que garante sua sobrevivência, os deixando menos suscetíveis a crise produtiva comum à agricultura monocultora. Este fato pode levá-los a uma condição de destaque em relação a outros produtores da mesma categoria e da categoria dos menos modernizados, mas não garante a sua ascensão social. Apenas o aumento da sua produção, e consequentemente dos seus ganhos, poderá garantir a

¹³² Isso porque na configuração da via prussiana de transição ao capitalismo não houve a expropriação dos grandes produtores rurais. Estes passam a adentrar ao sistema capitalista conforme sua necessidade e vontade. Na via americana, ocorre o contrário, muitos trabalhadores – rurais ou não – conseguem condições favoráveis de acesso/compra da terra, e devido a competição do sistema novo alguns se diferenciam dos outros, com a evolução de suas técnicas de produção, e, assim, conseguem formar uma nova Burguesia. Fato que aconteceu, em partes, no norte do Paraná.

ascensão do mesmo, e este fato não está ligado necessariamente ao aumento de sua propriedade, haja vista que em determinados cultivos a produção pode ser grande mesmo sendo cultivada em terrenos pequenos.

Mesmo assim a concepção da maioria destes produtores associa a compra de novas propriedades como um investimento e um incremento em sua situação financeira. Tanto o pequeno produtor quanto o grande produtor agrícola sempre que podem investem em novas propriedades, obviamente que a proporção de compra favorece os grandes proprietários.

Os pequenos proprietários menos modernizados, então, são a categoria que está mais sujeita a expropriação, que no caso da região estudada, os mesmos nem sempre tem uma destinação tão favorável quanto possuíam em Toledo-PR. Porém, a conjuntura atual mudou e não é mais a mesma de outrora, apesar de existir emprego industrial em oferta até superior a época de outrora, o emprego atual exige um preparo muito maior que o expropriado rural não possui. Quanto à ida dos expropriados a outras regiões em busca de novas propriedades rurais mais baratas, devido a grande valorização das terras, esta busca praticamente se encerrou, pois os mesmos acabam não tendo condições de adquirir terras em outro lugar devido ao alto valor das mesmas. Isto porque, para que exista uma classe trabalhadora, segundo Dobb (1986), o custo da terra deve ser elevado, pois assim grande parcela da população não terá acesso aos meios de produção. Para o autor, a acumulação primitiva não passa de um processo brutal de separação do produtor dos meios de produção. Assim, no caso do setor primário qualquer afastamento do agricultor do solo já se constitui como fundação do processo de acumulação e expropriação capitalista.

Assim há concordância com Germer (2002), quando o autor afirma que não adianta priorizar algum modelo de desenvolvimento agrícola, pois qualquer modelo levará a algum tipo de concentração da produção, que pode ser produtiva ou fundiária. A não ser que algo ocorra, ou que o Estado subsidie uma produção igualitária onde não houvesse nenhum tipo de concorrência capitalista, isso poderá acontecer. Por isso é mais importante pensar em qual destino terão os expropriados rurais do que discutir se os mesmos são agricultores familiares, pequenos produtores ou qualquer outra nomenclatura. Entretanto, neste trabalho não se pretendia discutir se os estudos sobre estes temas são relevantes ou não, apenas atentar à necessidade de se pensar além destes conceitos, pois a concentração fundiária ou produtiva continua a aumentar cada vez mais e os expropriados desta relação, muitas vezes, ficam desprovidos de

auxílio, nada que os recoloca no mercado de trabalho atual, de relações modernas e de conhecimento mais agregado.

A burguesia instalada na área de estudo contribuiu para que na região houvesse a intensificação desse fenômeno, mas também solidificou a permanência de determinados extratos no campo, principalmente os mais modernizados. Pode-se dizer que a competitividade gerada pela modernização dos grandes despertou nos pequenos produtores – que, em outras regiões, seriam expulsos do campo –, uma mobilização para modernizarem-se e acompanhar este crescimento dos grandes, como única saída para permanecer na atividade e ao mesmo tempo crescer. Assim, se a classe burguesa rural não tivesse se consolidado, possivelmente a classe dos pequenos produtores modernizados poderia não ter tido o impulso necessário para se modernizar, diversificar a produção e assim manter-se no campo.

Entretanto, não se pode atribuir somente à formação da burguesia e à concorrência que estes proporcionam a permanência dos pequenos produtores modernizados no campo. A participação do Governo Federal, através de seus programas de incentivo ao pequeno produtor, PRONAF e seus derivados, contribuem enormemente para mantê-los, pois além de financiar dão o suporte necessário para que o produtor fique no campo.

Possivelmente nem todos os pequenos produtores rurais modernizados conseguirão permanecer no campo por muito mais tempo, entretanto, se não fossem as condições conjunturais já abordadas muito provavelmente os mesmos, hoje, poderiam já nem estar mais no campo e pertencer à parcela que já foi excluída da atividade agrícola.

Outro fator que pode ter contribuído é que a fusão dos capitais está cada vez mais presente no setor primário. Não é necessário para obter sucesso numa propriedade reinvestir sempre em novas terras, atualmente existem vários produtores que diversificam as suas atividades e deixam de ser dependentes do setor primário. Isso acontece tanto para grandes proprietários quanto para pequenos, o que muda em geral é a escala da diversificação. Com isso a terra deixa de ser tão procurada quanto antes, não há mais uma dependência tão grande da mesma, o importante é possuir os recursos necessários para a produção agrícola, ou seja, o financiamento de sua produção.

O sucesso de uma propriedade agrícola depende não somente do trabalho empregado e da terra, mas sim da capacidade de financiamento e estrutura para resistir a uma crise do sistema. Assim parece que o fator que ditará quem permanece e quem sai desta e de

qualquer outra atividade na região estudada e no mundo é o acesso ao crédito para a produção.

7. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

AGLIETTA, M. **Fases da expansão capitalista nos Estados Unidos da América.** In: Espaço & Debates, n.28, ano IX, 1988.

AGROLINK. **Cotação de Commodities Agrícolas:** Abacate em Londrina. Disponível em: <http://www.agrolink.com.br/cotacoes/Cotacoes.aspx>. Acessado em 25/07/2015.

ALCOPAR, Associação de Produtores de Bioenergia do Estado do Paraná. **Consecana Paraná.** Disponível em: <http://www.alcopar.org.br/consecana/apresentacao.php>, acesso em 01/03/2015.

ALMEIDA, Antônio Silva de. Administrador da propriedade de José Maria Fonseca. Entrevista. Jaguapitã, 17 de agosto de 2009.

BALHANA, Altiva Pilatti, et. all. **Paraná Moderno.** In: BALHANA, Altiva Pilatti, et all. História do Paraná.volume 1. Curitiba: Grafipar, 1969.

BARZAN, José Aparecido Ferreti. Pequeno proprietário rural e proprietário de empresa de transporte e logística. Entrevista. Guaraci, 20 de maio de 2013.

BNDES, Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social. **PRONAF – Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar.** Disponível em: <http://www.bndes.gov.br/apoio/pronaf.html>. Acessado em: 27/07/2015.

BRAGUETO, Claudio Roberto. **O Comportamento territorial do norte do Paraná como frente de expansão e frente pioneira.** In: FRESCA, Tânia Maria & CARVALHO, Márcia Siqueira. Geografia e Norte do Paraná: Um resgate histórico – Londrina: Edições Humanidades, 2007.

BRASIL, Lei nº 8.629 de 25 de fevereiro de 1993. Dispõe sobre a regulamentação dos dispositivos constitucionais relativos à reforma agrária, previstos no Capítulo III, Título VII, da Constituição Federal.

BRASIL, Lei nº 11.326 de 24 de julho de 2006. Estabelece as diretrizes para a formulação da Política Nacional da Agricultura Familiar e Empreendimentos Familiares Rurais.

BRASIL, Relatório Subvenção do Seguro Rural. 2010. Disponível em: http://www.agricultura.gov.br/arq_editor/file/Resultado_Geral%202009%20-%20Seguro%20Rural.pdf. Acessado em 01 de março de 2015.

BRIZOTTO, Marcos Sérgio. Pequeno proprietário rural. Entrevista. Monhuz de Melo, 22 de maio de 2013.

BOLDRASSI, Carlos. Médio proprietário rural. Entrevista. Rolândia, 21 de maio de 2013.

BOTELHO, José Maria. Pequeno proprietário rural e presidente da APROJAG. Entrevista. Jaguapitã, 18 de agosto de 2009.

CAMPIOLLO, Laudemir. Pequeno proprietário rural. Entrevista. Astorga, 17 de maio de 2013.

CANCIAN, Nadir Aparecida. **Cafeicultura Paranaense**. Curitiba: Grafipar, 1981.

CARLI, José Aurélio de. Pequeno proprietário rural. Entrevista. Astorga, 17 de maio de 2013.

CMNP. Companhia Melhoramentos do Norte do Paraná. **Colonização e desenvolvimento do Norte do Paraná**. São Paulo: Ednae, 1975.

CASARIL, C.C., VEIGA L.A, TSUKAMOTO, R.Y. **Breve análise da Jaguafrangos no município de Jaguapitã no norte do Estado do Paraná**. In: III Simpósio Nacional de Geografia Agrária Jornada Ariovaldo Umbelino de Oliveira – Anais, Presidente Prudente, 11 a 15 de novembro de 2005.

CONSELEITE. Informações básicas sobre o Conseleite PR. Disponível em <http://www.conseleitepr.com.br/conseleite/perguntas.php>, acesso em 01/03/2015.

COSTA, Rubéns de Jesus Teixeira da. Pequeno proprietário rural. Entrevista. Pitangueiras, dia 23 de maio de 2013.

DELGADO, Guilherme da Costa. **Capital financeiro e agricultura no Brasil: 1965 – 1985**. São Paulo: Ícone Editora e Editora da UNICAMP, 1985.

DER-PR. Departamento de Estradas e Rodagens do Estado do Paraná. **BR-376 – Rodovia do Café**. Disponível em: <<http://www.der.pr.gov.br/modules/conteudo/conteudo.php?conteudo=11>>. Acessado em 16 de junho de 2013a.

_____. **PR-090 – Rodovia do Cerne**. Disponível em: <<http://www.der.pr.gov.br/modules/conteudo/conteudo.php?conteudo=9>>. Acessado em 16 de junho de 2013b.

DOBB, Maurice Herbert. **A evolução do capitalismo**. Trad. Manuel do Rêgo Braga. 2ª edição. São Paulo: Nova Cultural, 1986.

FARIA, Pascoalina Neri. Pequena produtora rural e secretária da APRAN. Entrevista. Miraselva, 20 de maio de 2013.

FRESCA, Tânia Maria. **A estruturação da rede urbana no norte do Parana**. In: Fresca, Tânia Maria & Carvalho, Márcia Siqueira (Org.). Geografia e Norte do Paraná: Um resgate histórico – Londrina: Edições Humanidades, 2007.

GERMER, C.M. A irrelevância prática da agricultura ‘familiar’ para o emprego agrícola. In: **Reforma Agrária**, v. 31, nº 1 jan/abr, pp. 47-62. 2002.

GRAMSCI, Antonio. Risorgimento. **Notas sobre a história da Itália**. Trad. L.S. Henriques. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2002.

GRIGOLLI, José Fernando Juca. **Pragas do algodão: bicudo-do-algodoeiro: Bicudo-do-algodoeiro: O câncer da cotonicultura**. In:

<http://www.painelflorestal.com.br/noticias/agronegocio/pragas-do-algodao-bicudo-do-algodoeiro>. Acessado em 03/03/2015.

GUTIERREZ, Izair. Pequeno proprietário rural. Entrevista. Munhoz de Melo, 22 de maio de 2013.

HARMON, R.L.. Perspectiva Gerencial: Mina de Ouro de Oportunidades. In: HARMON, R. L. **Reinventando a distribuição - Logística de Distribuição - Classe Mundial**. Rio de Janeiro: Campus, 1994.

HOUAISS, dicionário on-line. **Busca por palavra: gleba**, <http://houaiss.uol.com.br/busca.jhtm>. Acessado em: 3 de junho 2013.

IAP, Instituto Ambiental do Paraná. **Módulos Fiscais do Municípios do Estado do Paraná**. Disponível em: <http://www.iap.pr.gov.br/modules/conteudo/conteudo.php?conteudo=1328>. Acessado em 07 de março de 2015.

IPARDES, Instituto Paranaense de Desenvolvimento Econômico e Social. **Cadernos Municipais**. Disponível em: http://www.ipardes.gov.br/index.php?pg_conteudo=1&cod_conteudo=30, acessado em 24/07/2015.

LAPIDUS, Losif; OSTROVITIANOV, Konstantin. **O capital comercial e o lucro comercial**. In: LAPIDUS, Losif; OSTROVITIANOV, Konstantin. Princípios de Economia Política. Belo Horizonte: Aldeia Global, 1944.

LENIN, Vladimir Ilitch. **Prefácio à segunda edição**. In: Lenin, V.I. O desenvolvimento do capitalismo na Rússia: o processo de formação do mercado interno para a grande indústria. 3ª Edição. São Paulo: Nova Cultural, 1998.

LIMA, Celso Geraldo. Grande proprietário rural. Entrevista. Astorga, 21 de maio de 2013.

LIMA, Walter Ferreira de. Médio proprietário rural e presidente do Sindicato Patronal Rural de Centenário do Sul. Entrevista. Centenário do Sul, 20 de maio de 2013.

MALUF, Renato S. **“Atribuindo sentido à noção de desenvolvimento econômico”**, In: Estudos Sociedade e Agricultura, n. 15, p.36-68, 2000.

MARX, Karl. **A Teoria Moderna da Colonização**. In: MARX, Karl. O Capital: Crítica da economia política. V.1, São Paulo, Abril Cultural, 1984.

_____. **A burguesia e a contra-revolução**. São Paulo, Ensaios, 1987.

_____. **A introdução. I. Produção, consumo, distribuição, troca (circulação)**. In: MARX, Karl. Grundrisse: manuscritos econômicos de 1857 – 1868 – esboço da crítica da economia política. São Paulo: Boitempo; Rio de Janeiro. Ed: UFRJ, 2011a.

_____. **O tempo de circulação. Os custos de circulação**. In: MARX, Karl. O Capital: Crítica a Economia Política. Livro Segundo: o processo de circulação do Capital. Rio de Janeiro: Brasiliense, 2011b.

MONBEIG, Pierre. **A zona pioneira do Norte-Paraná**. In: FRESCA, Tânia Maria & CARVALHO, Márcia Siqueira. Geografia e Norte do Paraná: Um resgate histórico – Londrina: Edições Humanidades, 2007.

MÜLLER, Geraldo. **Complexo agroindustrial e modernização agrária**. Coleção Estudos Rurais. São Paulo: Editora Hucitec e Educ, 1989.

MÜLLER, Nice Lecoq. **Contribuição ao estudo do Norte do Paraná**. In: FRESCA, Tânia Maria & CARVALHO, Márcia Siqueira. Geografia e Norte do Paraná: Um resgate histórico – Londrina: Edições Humanidades, 2007.

NIVEAU, M. **Industrialização e crescimento de alguns países capitalistas**. In: NIVEAU, M. História dos Fatos Econômicos Contemporâneos. São Paulo, Difel, 1969.

NÓBREGA, Célio. Administrador honorário da fazenda Nova Maragogipe. Entrevista. Jaguapitã, 17 de agosto de 2009.

OLIVEIRA, Osvaldo Marques de. Pequeno proprietário rural. Entrevista. Jaguapitã, 19 de maio de 2009.

PADIS, Pedro Calil. **Formação de uma Economia Periférica: O Caso Paranaense** – 2ª Edição – Curitiba: IPARDES, 2006.

PARANÁ, Agência de Notícias do Estado do Paraná. **Programa nos moldes do Panela Cheia ajuda agricultura familiar**. Disponível em: <http://www.historico.aen.pr.gov.br/modules/noticias/article.php?storyid=42834>. Acessado em 04 de março de 2015.

PELAQUIN, Vanderlei. Pequeno proprietário rural. Entrevista. Miraselva, dia 20 de maio de 2013.

PINHEIRO, Manoel. Parceiro de avicultor e pequeno proprietário rural. Entrevista. Jaguapitã, 08 de julho de 2010.

PRETE, Hermenegildo. Médio proprietário rural. Entrevista. Rolândia, 21 de maio de 2013.

RANGEL, Ignácio. **Intermediação Financeira e Crise**. Ensaios. Porto Alegre, 1985, p. 57-64.

_____. **Recursos Ociosos e Ciclos Econômicos (alternativas para a crise)**. In: Revista de Economia Política, São Paulo, Centro de Economia Política, 1989, p. 21-30, jan./mar.

RIBEIRO, Ivan de Otero. **Evolução recente da agricultura na América Latina: contradições e modernização**. In: Agricultura, Democracia e Socialismo. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1988.

RODRIGUEZ, Nelson Vicente. Médio proprietário rural. Entrevista. Jaguapitã, 17 de agosto de 2009.

RUI, Elpídio Brasil. Médio proprietário rural. Entrevista. Jaguapitã, 18 de agosto de 2009.

RURAL CENTRO, Cotação. Disponível em: Fonte: <http://ruralcentro.uol.com.br/cotacoes/boi-gordo-londrina-30-dias-203#y=483>. Acessado em 01 de março de 2015.

SANTOS, Milton. **“Espaço e dominação: uma abordagem Marxista”**. In: Economia Espacial. São Paulo, EDUSP, p. 137-160, 2003 (2ª ed).

SILVA, Marcos Aurélio da. **O Processo de Industrialização no Sul do Brasil**. In: Cadernos Geográficos. Universidade Federal de Santa Catarina. Centro de Filosofia e Ciências Humanas. Departamento de Geociências. – N° 15 – Florianópolis: Imprensa Departamento de Geociências, 2006.

SILVA, por Pedro Paño da. Pequeno produtor rural e tesoureiro do Sindicato Patronal Rural de Rolândia. Entrevista. Rolândia, 21 de maio de 2013.

WACHOWICZ, Ruy Christovam. **O fabuloso Norte do Paraná**. In: WACHOWICZ Ruy Christovam. História do Paraná. Curitiba: Editar, 1972

TONIN, Guino. Agricultor Aposentado. Entrevista. Miraselva, 20 de maio de 2013.

THOMAZIELLO, Roberto Antonio. **O cultivo de cafeeiro em sistema adensado**. In: O agrônomo: http://www.iac.sp.gov.br/OAgronomico/532/08_cafeadensado.pdf acessado em 29 de outubro de 2010.

TSUKAMOTO, Ruth Youko; ASARI, Alice Yatiyo. **A territorialização dos agricultores nikkeys no norte do Paraná**. Disponível em: http://egal2009.easypanners.info/area06/6346_Tsukamoto_Ruth_Youko.pdf. Acessado em 13 junho de 2013.

VEIGA, Léia Aparecida. **Jaguapitã-PR: pequena cidade da rede urbana norte-paranaense especializada na produção industrial de mesas de bilhar**. Dissertação (Mestrado em Geografia Meio Ambiente e Desenvolvimento), Universidade Estadual de Londrina, 2007.

VIAÇÃO GARCIA. **A GARCIA**. Disponível em: <http://www.viacaogarcia.com.br/institucional>. Acessado em: 06 de junho de 2013.

VICENTIM, Felipe Heidrich. **A Evolução econômica do Norte central do Paraná: O caso do Município de Jaguapitã**. 2010. Monografia de

Conclusão de Curso de Geografia – Departamento de Geociências.
Universidade Federal de Santa Catarina.

ZAFALLON, Roberto. Pequeno proprietário rural e representante dos
avicultores. Entrevista. Astorga, 21 de maio de 2013.

8. APÊNDICE

As entrevistas a seguir, para facilitar no momento da conversa, contaram com a participação do meu pai, Edson Vicentim. As perguntas aparecem em negrito e as respostas aparecem com as iniciais do entrevistado. Para complementar o sentido da frase, em algumas respostas, foram adicionados comentários em itálico.

ENTREVISTA 1: JOSÉ AURÉLIO DE CARLI

Qual o histórico de vida do Senhor (da sua família) e por que vieram para o norte do Paraná?

José Aurélio de Carli: Vieram por que o Paraná estava começando né? E nós mexíamos com café e o povo daqui já estava mexendo com café que a região de Londrina-PR era café né. Dai veio trazendo o café pra cá e aí viemos também, isso foi em 1946.

O que a sua família fazia em São Paulo?

JAC: Trabalhava de colono para os fazendeiros de lá. Meus avós né, meu pai também era o mais novo do pessoal.

Como eram as terras aqui (do Norte do Paraná) e de quem foram compradas?

JAC: Era mato, teve que abrir. 00'51". E eu acredito que foram (*compradas*) do governo por que faz muitos anos né, naquele tempo não tinha colonização, estavam começando a colonizar até Astorga-PR não existia, aquele tempo era tudo Arapongas né? É na verdade Içara (*distrito de Astorga*) é mais velho que Arapongas-PR e que Astorga-PR.

A primeira colonização foi aqui (Içara)?

JAC: é foi aqui.

Qual era o Tamanho inicial da propriedade?

JAC: 4,5 alqueires (*aprox. 10,89 hectares*)

Não era essa propriedade (a atual)?

JAC: Não, era outra.

Como foi evoluindo ao longo do tempo?

JAC: Evoluindo foi derrubar o mato e plantar café. Porque naquela época o plantio de café você tinha que derrubar o mato, “descorvarar” aquela “mataiada” toda e fazer cova, fazia o risco, jogava semente dentro, esperar brotar, geminar dentro da cova e sair.

Qual o tamanho máximo que chegou a ter a primeira propriedade da sua família?

JAC: era 4,5 alqueires, mas isso quando meu Pai morava ainda com o meu Avô aqui em Içara. Meu Avô comprou e meu Pai trabalhava junto por que era solteiro ainda, depois casou e ficou trabalhando junto.

Depois de casado seu pai comprou terras?

JAC: depois de casado sim, a primeira que ele comprou, comprou dos herdeiros, porque meu Avô morreu né, aí comprou a parte dos herdeiros que meus tios estavam todos no estado de São Paulo.

Além de seu Avô só seu pai veio ao norte do Paraná?

JAC: sim, só o meu pai e os irmãos ficaram lá.

E nessa fase depois de casado seu pai comprou mais terras aqui ou em outro lugar?

JAC: não quase tudo aqui, quer dizer, comprou um sítio lá em Umuarama, mas ficava muito longe para ir mexer, então vendeu lá e comprou aqui.

E no total disso tudo qual o tamanho da área que ele tinha?

JAC: Lá (*em Umuarama*) tinha um sítio de 10 alqueires (24,2 hectares) mas aí vendeu lá e comprou aqui de novo. Mas daí conforme ia tirando colheita ia comprando um pedacinho de um e de outro, porque sempre o pessoal vende né, e no final da história ele tinha 40 alqueires (96,8 hectares) de terra quando ele morreu.

E essa propriedade ele conseguiu manter?

JAC: rapaz, estava difícil para se manter. Porque ele era sozinho, não investia, sozinho não, por que tínhamos nós, mas cada um já foi casando e foi cuidando da sua obrigação, e ele ficou com as terras, e cada um de nós foi fazer outra coisa, e ele ficou cuidando. Não deu nada para ninguém mas também não vendeu e ele ficou ali. Passou o tempo e ele não conseguia mais se manter, e, como eu sou o mais velho falei para arrendar as terras, mas ele não queria, ele queria continuar tocando. Ele achava que se arrendasse ia ser pior do que já estava. (*conta que foi difícil convencer que o arrendamento era o melhor caminho*) Então aí peguei umas vacas dele e trouxe para cá, engordei essas vacas dele, quitei todos os biquinhos que tinha (*dívidas*), arrendei essas terras para ele, daí dois meses começou a receber por que eu parcelei em seis pagamentos. Rapaz, daí o trem começou a render de novo e ficou sossegado e então ele entendeu que era o melhor a ser feito.

E a sua propriedade quando o Senhor adquiriu?

JAC: Rapaz, eu arrisquei uma vida em Coromandel-MG, não sei se você já ouviu falar, em Minas Gerais. Eu e meus irmãos, plantei 170 mil pés de café, na década de 1980, fiquei 10 anos lá. Mas eu não mudei não, eu daqui tocava lá. Então daí plantei 170 mil pés de café, produzia bastante mas era longe a escoação, para levar o adubo era caro, para trazer milho

era caro, se leva calcário era caro, por fim o que você fazia levava e trazia comia a produção, o custo era muito alto. Rapaz, daí eu mudei, comprei 02 alqueires (4,84 hectares), um rapaz estava vendendo esta chácara aqui, comprei primeiro 1 alqueire (2,42 hectares) do lado de lá da cerca, daí comprei mais 2,5 alqueire aqui (6,05 hectares), por isso eu tenho 3,5 alqueires (8,47 hectares) e o vizinho a chácara tem 4,5 alqueires (10,89 hectares). Essas chácaras daqui até no asfalto todas tem 4,5 alqueires (10,89 hectares).

O que o senhor cultivava na propriedade?

JAC: Eu tenho cana Napier, para tratar do gado, e aquele 1600 pé de café que eu tenho lá.

E o café hoje compensa

JAC: Não o café hoje não paga os custos.

Quais as principais atividades?

JAC: é o Gado, o leite e o frango.

Qual é a produção diária de leite?

JAC: Na média de 150, 180 litros por dia, na média do ano.

Qual é o preço médio que pagam no litro do leite?

JAC: Hoje tão pagando R\$0,93/l

Editado, pois entra outro assunto no meio e no final volta-se a falar sobre o leite.

O leite é vendido para quem?

JAC: para Volpato de Arapongas

E o frango com qual empresa o Senhor é integrado?

JAC: o frango? É com a Granjeiro. Nós somos integrados, damos o barracão e a mão de obra, e eles dão o pintinho, a manutenção, o veterinário, essas coisas, tudo são eles que fornecem, ração...

E o senhor precisa ter algum empregado ou parceiro?

JAC: precisa, (...) eles são porcenteiros, tem 30% do frango.

Mas são de carteira assinada?

JAC: Rapaz, tem vez que é outros que não, aí vai do combinado.

Faz contrato?

JAC: é faz contrato, mas é 30% que eles ganham.

Eles moram aqui na propriedade?

JAC: Moram.

Quantos frangos cabem nos galpões?

JAC: 20 mil.

E quanto pagam no frango?

JAC: Rapaz, está variando bastante, mas a minha é R\$ 0,40. Até agora não pagou mais não. Tem firma pagando R\$ 0,50, mas a minha não pagou mais do que R\$ 0,40.

E o senhor sabe o preço das outras empresas?

JAC: Rapaz, eles falam em até R\$ 0,60 mas ... *(pareceu não acreditar que pagam isso mesmo)*

Cada empresa tem sua fórmula para calcular o peso e o custo...

JAC: Rapaz, tem firma que está crescendo e não sei se eles tem mais exportação ou o que que eles tem, sei que eles correm mais atrás de granja e correndo mais atrás eles pagam mais e o outros já estão mais estabilizados mantem o mesmo valor. E como a gente está firme numa empresa, porque não tem como estar hoje numa empresa e amanhã em outra, então você tem que ficar num lugar só. Se você ficar pulando para lá e para cá você não vai ter onde colocar os frangos.

Qual o tempo de confinamento dos frangos?

JAC: 45 dias, por que uns saem com 48, uns com 43. Mas o normal é 45 dias. 15 dias para alojar *(período sem frangos para limpeza e descanso do ambiente)*, 60 dias o lote.

Qual o grau de acesso a insumos e onde os compra?

JAC: Quase tudo na cooperativa, algum pega particular, mas a maior parte é na cooperativa. Ração eu pego quase nada na cooperativa, porque na cooperativa a ração esta mais cara que os outros fabricantes. Então não tem assim lugar certo que eu pego.

A cooperativa é a Nova Produtiva de Astorga?

JAC: é, é. E eles são ruins para ração. Então eu compro de outros. Tem a Integrada...

Ração para o Gado?

JAC: é, gado. Porque adubo aqui eu quase não compro. Por que eu com 3,5 alqueires *(8,47 hectares)* de terra se eu não tiver o barracão eu não toco. Por que que eu tenho o barracão? Não é tanto pelo lucro, mas é pelo esterco. Porque a gente limpa o barracão *(troca a cama do aviário)* uma vez por ano e eu tenho 20 mil frangos que me dá 120 toneladas de esterco e eu tenho que colocar tudo na roça.

Vocês espalham no pasto?

JAC: Em tudo, no pasto, na cana, em tudo aqui dentro eu não vendo cama de frango de jeito nenhum. (...) Então é tudo jogado aqui, daqui até lá em cima é 120 toneladas.

Como é o maquinário aqui da propriedade?

JAC: eu tinha até um trator, troquei a troco de vaca, porque não tem espaço aqui para um trator sabe... aqui eu ia comprar uma tobata, mas

como eu conversei com um pessoal que disse: não tobata é pra quem tem café porque se for para puxar carreta você fica com o burro mesmo.

Tem os maquinários do leite também?

JAC: é, e a ordenha também. *(tem ordenhadeira automatizada, que deposita diretamente no compartimento de armazenamento automatizado e com gerador. O leite é retirado a cada dois dias)*

E o aviário como é o aquecimento?

JAC: é a lenha. *(como era a primeira entrevista não cheguei a ver se os aviários eram automatizados ou não, entretanto como numa outra entrevista num aviário automatizado o proprietário fala que o comum é pagar 12 a 18% ao parceiro, suponho que não seja automatizado)*

E as relações de trabalho? O senhor tem empregados?

JAC: é eu e o granjeiro. Ele é efetivo porque tira um lote e vem o outro.

Ele ganha 30% do valor arrecadado com os frangos? E no resto da fazenda só o senhor que cuida?

JAC: é só eu. Tudo eu.

O senhor sabe dizer de onde era o parceiro, se ele é daqui, do granjeiro ou o que ele fazia?

JAC: o rapaz que trabalha na granja? É, ele era cortador de cana. Saiu da cana e veio para o frango.

O senhor possui outras atividades econômicas?

JAC: Hoje não. Eu já tive, mexi com ônibus, mexi com uma porção de coisa já, mas tá bom aqui. (...) ônibus para transporte de bóias-frias. Fiquei bastante tempo mexendo com isso, mas depois que os ônibus foram caindo de produção eu fui investindo mais aqui. Agora estou só aqui.

Como funcionava?

JAC: eu fazia o frete para a cooperativa. O compromisso meu era pegar na cidade, levar ao trabalho e trazer de volta. O registrar era tudo a cooperativa que fazia. Trabalhei bastante tempo com isso, uns quinze anos eu fiquei.

Qual o futuro que o senhor projeta para a propriedade?

JAC: o fim disso aqui quando eu acabar acaba junto. Porque eu tenho duas filhas, todas as duas já são casadas, cada uma tem o serviço dela, todas estudadas... então ninguém vai vir aqui não. Eu tenho um menino e ele tem síndrome de Down e também não vai tocar. Acabou eu acabou a roça.

Quando o senhor aposentar vai vender?

JAC: não, aposentado eu já sou. (...) sim mas com certeza vai ser vendida.

ENTREVISTA 2: LAUDEMIR CAMPIOLLO

Gostaria que o senhor falasse um pouco sobre o seu Histórico de vida: sua origem onde nasceu, de onde veio, o que o trouxe a região?

Laudemir Campiollo: Bom se iniciou, por exemplo, eu nasci em Rolândia no sítio do finado meu avô. Ficamos seis anos lá como parceiros do finado avô, no sítio, abrindo lá. Aí depois finado pai, com as primeiras colheitas, fez um dinheirinho veio para cá (*Astorga*) e comprou estas terras aqui, 20 alqueires (*48,4 hectares*). (...) Isso foi em 1945 mais ou menos que ele comprou, uma parte nos abrimos em 1946 (...) a mata fechada, nos compramos da Companhia Melhoramentos do Norte do Paraná. E aí foi aí em 1949 nós deixamos lá (*as terra do avô*) e viemos para cá abrir, derrubando a mata para o plantio do café (...) que foi derrubando aos poucos e foi aumentando, não podíamos pagar então íamos fazendo o serviço conforme a gente podia.

Basicamente a família?

LC: é a família. Depois de formado, aí começou a formar e aí colocou os porcentageiros, que aí ficou grande, a família era grande mas não dava conta de tudo. O café da muita mão de obra, então os porcentageiros tocavam 40% depois de formado.

E eles moravam na propriedade?

LC: moravam na propriedade.

E plantava-se algo no meio do cafezal para consumo próprio ou venda?

LC: plantava arroz, feijão, milho, para consumo próprio e para vender também (*caso sobrasse*). Era mais para consumo. É e assim foi até que a gente abriu o lote inteiro. Abriu o lote e aí deixamos uma reserva, tem aí uns 02 alqueires (*4,84 hectares*) de mato, madeira de lei dentro.

Mata que nunca foi mexida?

LC: Nunca foi mexida

Como foi a evolução da produção?

LC: Então o café foi até no ano de 1975 por aí, e aí a gente tava comentando da doença que entrou na lavoura né a nematoide e aí foi acabando e a gente foi eliminando aquelas faixas que tinha (*a doença*), mas foi deixando o que tinha os porcentageiros tocando, até que teve que eliminar tudo.

Partiu para que tipo de cultivo?

LC: Plantamos por dois anos mandioca, aí é serviço duro né, aí depois partimos para o pasto, com gado para corte. Depois disso aí, nesse meio quando era lavoura, a gente comprou outro lote aqui em Guaraçu e tem

até hoje também ali e assim foi e lá a doença atacou e assim em tudo quanto é lugar e acabou com todo o café.

Lá em Guaraçu era café? E qual o tamanho da propriedade?

LC: entre a família, todos os irmãos, era 27 alqueires (65,34 *hectares*), eu tenho lá hoje 4 alqueires (9,68 *hectares*) e está arrendada para soja. Ganho 25% do produzido.

A partir de quando a propriedade obteve a configuração atual?

LC: Então depois esta propriedade aqui no começo nos começamos a plantar soja, e deu um ano ruim de colheita que o PROAGRO não cobriu para nós, e aí nós tínhamos um gado, que tivemos que vender e depois tivemos que vender 16 alqueires (38,72 *hectares*) desta propriedade, e pegamos uma herança do finado avô, que era vizinho, de 5 alqueires (12,1 *Hectares*) e aí a gente vendeu 16 alqueires (38,72 *hectares*) para cobrir estes prejuízos. E a partir daí já começamos com a criação de frangos em 1980, começamos com frango.

E qual a área da propriedade hoje?

LC: Hoje aqui é 09 alqueires (21,78 *hectares*). Estes 09 alqueires é entre 09 irmãos, dando um alqueire cada um. Ninguém quer dispor porque era do finado Pai.

O senhor que administra mas é de todo mundo?

LC: sim, é de todo mundo (*irmãos*).

Dos irmãos só o senhor que está na agricultura?

LC: É só eu. Não tem outros que vem trabalhar aqui também, vem da cidade, tem mais dois que vem aqui juntos trabalhar. Trabalham ajudando aqui no sítio ajudando no que precisar fazer, qualquer tipo de serviço. E aí foi que entramos na granja, que no início a gente começou por conta, não era integração não. A gente tinha os maquinários, que até hoje estão ali, fazia ração, comprava o milho, comprava todas as coisas necessárias para fazer a ração e fazia aqui. E aí isso foi três anos mais ou menos que a gente tocou por conta e aí depois entrou a integração.

E com que empresa era na época?

LC: era a BIG FRANGO, quando ela começou a iniciar ele pegava nossos frangos e vendia para São Paulo naquela época.

Como era a venda dos frangos anteriormente a integração?

LC: a gente vendia para quem tivesse interesse, e mesmo para esta Big frango quando ela iniciou ele que pegava o frango. Ele ajeitava os pintinhos, a gente fazia o financiamento no banco do Brasil para o ano e aí a gente fazia e tocava, comprava os pintinho e colocava, comprava milho e tudo que precisava para fazer a ração, fazia a ração e aí depois entrou essa integração.

E com a integração eles forneciam tudo e vocês só entravam com o trabalho?

LC: Sim só o serviço e a infra-estrutura. E você estava pedindo do ganho em cima do frango, hoje é de R\$ 0,40 a R\$ 0,50 por frango varia conforme, a formula de conversão. Eles vem quanto comeu ai fazem em cima daquilo. E ai a gente está recebem de R\$0,40 a R\$0,50 nessa média.

E quanto cabe em cada galpão?

LC: esses galpões... mais ou menos, fêmeas pões até 14, ou 15 mil cada galpão, sendo cinco galpões. Agora o misto põe as vezes 13, 14 mil depende também o clima né. Agora no frio, que nem essa criada aqui tem só machos e puseram 14 mil em cada galpão.

Quem determina o numero de frangos é a empresa?

LC: sim é a própria firma.

E para a construção dos galpões eles ajudaram ou foi via financiamento?

LC: Não foi nós mesmos.

Capital próprio ou financiamento?

LC: não, foi recurso próprio. Nós tínhamos a madeira, a mão de obra foi nossa mesmo.

Como é a infra-estrutura?

LC: tem ventiladores, são 05 fornos a lenha e tem 70 ventiladores.

Como funciona o plantio de eucaliptos?

LC: Então os eucaliptos a gente planta e com 6 anos de idade a gente já vende, para a lenha e para escora para construções.

Quantos alqueires destinados a ele?

LC: são 04 (9,68 hectares)

Como é a venda? E para quem é feita?

LC: hoje vende por tonelada, (...) 10'21" e é feita "para atravessadores", é um pessoal muito bom se precisar eles pagam adiantado e depois eles tiram.

Quanto eles pagam na tonelada?

LC: hoje eles pagam R\$ 55,00 a tonelada

É um bom negócio?

LC: é bom, nós aqui nesses 02 alqueires que nós derrubamos deu mais ou menos mil toneladas, então dá em torno de 5 mil por alqueire por ano. Então é a longo prazo né o investimento não é assim de imediato. A vantagem é que é você não põe a mão, os caras vem fazem o serviço, cortam.

Vocês só plantam?

LC: sim, só plantamos.

A manutenção é fácil?

LC: é fácil, é garantido o eucalipto é garantido.

O ponto ruim é o ciclo longo?

LC: não, é assim a gente agora controlou e derrubamos 02 alqueires (4,84 hectares) a cada dois anos e meio três anos né. E daí tem o outro que já brota. Até essa brota aí eu já estou desbrotando ela vocês devem ter visto ali em cima a gente está deixando no jeito já.

Tem alguma técnica para o plantio do eucalipto?

LC: eles têm, que é pra... eles até falaram conosco a EMATER-PR, se a gente quisesse plantar com 2, 3 anos derrubava já e dava uma raleada, tirando um pouco para varão e depois com cinco anos você ia derrubando e deixando sempre os pés, para o comércio mesmo. Aí já tinha a variedade escolhida, uma variedade que era para móveis, que eles queriam plantar aqui na época. Mas achamos melhor plantar deste outro.

Por que a outra espécie demora mais?

LC: é porque tem que formar uma tora né, é mas com 15, 20 anos forma tora sim viu. E tem as variedades próprias para cada função, própria para cerca e etc.

E como funcionam as relações de trabalho?

LC: bom tem a família, as granjas eles (*parceiros*) tocam a 30% e nós damos casa, luz, água. 30% do que produz é deles nas granjas.

E quanto às outras atividades? O eucalipto?

LC: é só os da família mesmo que ajudam, não pagamos nem diária, somos nós que dividimos o serviço.

Sabe o que os parceiros faziam antes de vir aqui? E por que vieram?

LC: é por que dá mais arrecadação né. E eles trabalhavam em fazendas como bóia-fria e aí a gente pega a primeira criada da uma ensinada e pegou o jeito e já vai embora né não tem problema não.

O senhor vende a cama do aviário? Se sim para quem?

LC: Nós vendemos para uma firma que fabrica adubo, para acho que é Mandaguari ou Marialva.

Como é o pagamento por esta cama?

LC: Tirando assim de quatro a cinco criadas eles estão pagando R\$50,00 a R\$55,00 a tonelada. Então mais ou menos umas cinco criadas nos galpões devem dar, mais ou menos, umas 350 toneladas.

O Senhor possui outra atividade econômica?

LC: Não, só aqui mesmo.

Como o senhor imagina o futuro desta propriedade?

LC: Não sei, a família por enquanto, entre os irmãos, não quer vender. Depois quando for para a mão dos sobrinhos aí eu não sei o que acontecerá. Mas provavelmente vai cair nisso daí de venda e vai parar tudo né.

ENTREVISTA 3: WALTER FERREIRA LIMA

Gostaria que o senhor falasse um pouco sobre o Histórico de vida seu e/ou da sua família e sua origem.

Walter Ferreira Lima: Minha família veio para Centenário em 1950, quando estavam abrindo as propriedades. Meu pai inicialmente trabalhou em um escritório de contabilidade dentro da propriedade, ele era escriturário. E minha mãe, quando chegou, dois anos depois ela passou a ser professora na fazenda em que eles vieram para abrir. Meus avós inicialmente eles foram formadores de café, e depois meu pai, conseguiu ir adquirindo propriedades e hoje nós temos propriedade rural, a partir de 1966 nós começamos a ter a propriedade.

Eles eram naturais de onde?

WFL: do estado de São Paulo. Meu pai de Barueri e minha mãe de São João da Boa Vista. (...) Eles eram agricultores e vieram para o Paraná em busca de terras novas para conseguir melhorar de vida.

E a partir de 1966, o que vocês cultivavam?

WFL: Café. É na época aqui foi o ciclo do café. Tanto que eu nasci em 1957, na fazenda, e em 1965, 1964 por aí, as propriedades já estavam todas formadas em cafezais.

E até quando durou o café por aqui?

WFL: O ciclo forte do café foi na década de 1960. Eu nasci em 1957 então eu recorro muito até 1962, 1963 a fazenda que nós morávamos já estava toda formada. Então foi um ciclo assim de 1950 a 1962 -1963 foi forte a formação de café. Praticamente as lavouras de café daqui foram formadas todas nessa época.

Sabe dizer se ainda existem muitos cafezais por aqui?

WFL: O café até 1975 foi a atividade predominante aqui na região. Com a geada de 1975, é que aos poucos foram sendo erradicados, e hoje temos apenas quatro, cinco ou seis propriedades que tenham café com expressão. A não ser uns bancos da terra e pequenos produtores que tem ainda algumas lavouras de café, mas as grandes propriedades já não tem praticamente nenhuma mais.

E de quem essas terras foram adquiridas?

WFL: olha essas terras aqui... Centenário passou por um processo de colonização que tinham muitos posseiros. Tendo até problemas de posse

de terra, mas aos poucos foram resolvidos. O Lunardelli colonizou uma parte das terras daqui e outras partes tiveram litígios e posses que aos poucos foram solucionadas. Quando eu me entendi por gente na década de 1960 isso já estava tudo solucionado.

Teve ação da CIA Melhoramentos do Norte do Paraná?

WFL: Não, ela não chegou até aqui. Mais o estado colonizando e o Lunardelli. Teve muitos posseiros naquela época, com conflito armado. Na propriedade mesmo que eu nasci não teve, mas na propriedade vizinha em 1950 (*aprox.*) a coisa foi feia.

Conflitos que começaram em Porecatu se eu não me engano...

WFL: Na realidade o maior conflito não foi em Porecatu, o maior conflito foi aqui na Vila Progresso, distrito de Centenário, nessa propriedade, que hoje é Fazenda Palmeira, e na Fazenda Tabacua. Na Fazenda Umuarama também tinha um posseiro forte, que é uma fazenda vizinha, perto da Fazenda Quem Sabe, que eu nasci. Mas na fazenda Quem Sabe não tinha, mas estava na região. E tinham nessas regiões para cá bastantes posses e foram resolvidos esses problemas e... eu não participei disso quando eu nasci em 1957 então foi anterior a eu ter nascido.

Como o senhor entrou nessa atividade?

WFL: Eu, foi assim. A minha história... eu nasci em 1957 depois fui estudante, meu pai faleceu quando eu estava com 20 anos. Então quando meu pai faleceu eu já estava na universidade e eu tive que estudar e trabalhar. Nós tínhamos ainda muita lavoura de café em 1977 e nos fomos com café até 1981. Depois de 1981, nós passamos para um outro ciclo que foi o algodão, soja e milho. Retornei ao café em 1994, tenho ainda um pouco de lavoura de café, mas a situação hoje está levando a erradicação do café novamente. Porque infelizmente o café com uma utilização muito forte de mão de obra ele se inviabilizou novamente. A remuneração não condiz com o trabalho. E eu, por exemplo, sou presidente de uma comissão estadual de café, e nós estamos pleiteando um monte de coisas que se não acontecerem provavelmente teremos que sair da atividade novamente.

Isso no Brasil ou somente na região?

WFL: Em todos os lugares do Brasil o café utiliza-se muito da mão de obra e não mecaniza. O café está passando por um processo de mecanização, como passou o algodão, e que envolve um problema social mas sério do que o algodão, porque o algodão não é uma lavoura perene né como o café é e isso vai induzir problemas sociais mais sérios do que o algodão, você para de plantar e simplesmente vai plantar outra coisa, já o café você tem lá uma árvore, você tem um investimento forte

no pé do café que envolve problemas mais sérios. 7'16" E envolve por exemplo áreas de mais difícil mecanização, que não é o caso nosso aqui, por isso para nós fica muito mais fácil até a mecanização, ou sair da atividade. Agora nos locais, por exemplo, sul de Minas Gerais ou nessas regiões de Apucarana, Norte Pioneiro (do Paraná), nessas regiões que tem muita declividade, aí já tem menos opções para a mudança do café. E o governo não está nem aí pelo jeito. Hoje se você for ver o café no Cerrado, tanto mineiro quanto baiano, é onde tem o menor custo de produção pela utilização da mecanização. Também envolve terras planas e o clima adequado, no cerrado baiano tem seca mas eles tem um processo de irrigação, como eles não tem chuva na colheita eles tem a capacidade de produzir um café de melhor qualidade, com um controle melhor de irrigação. Nós aqui temos áreas que podemos fazer a mecanização, só que nós não temos a garantia de que quando chegar no inverno teremos a qualidade por causa do problema da chuva e da geada. E a geada deixou de ser um problema por que nós estamos em ciclos mais longos sem a geada, mas temos o risco dela, (...) Nós estamos entrando num ciclo com temperaturas mais frias. (...) No café nos temos um problema do endosulfan, é o único produto no café que realmente controla a broca, de repente o endosulfan foi banido como um produto que causa danos. 9'35" quando foi lançado era o melhor produto considerando o equilíbrio ambiental, e agora o novo produto é o melhor. Mas será que é por isso ou por que a patente do antigo veneno venceu e baratearia muito mais o preço.

Sobre a propriedade do senhor e da família? Era do seu Pai e passou para o senhor?

WFL: e para os outros herdeiros. Cada filho ficou com o seu.

Qual era o tamanho original e como ela esta hoje?

WFL: Quando meu pai faleceu nós tínhamos uma propriedade em Minas Gerais de café, uma propriedade em Mato Grosso e uma propriedade aqui. A propriedade de Minas foi vendida, a de Mato Grosso foi vendida, porque tinha um problema sério de posseiros, e na época nos desfizemos porque meu pai tinha saído de uma política e muito dinheiro a pagar, então nós vendemos aquelas propriedades e ficamos com as propriedades aqui. A propriedade daqui era de aproximadamente 160 alqueires (367,2 *hectares*) e aí foi dividido, eram propriedades, não eram uma só, então cada filho ficou com uma propriedade e minha mãe com outra. E então cada um ficou com 40 alqueires (96,8 *hectares*).

E como foi a evolução da sua propriedade ao longo dos anos? Comprou mais propriedades?

WFL: comprei 05 alqueires (*12,1 hectares*) só. Porque eu falo sempre assim, nós tivemos um milagre econômico, que quem estava naquela década de 1970 e soube aproveitar conseguiu expandir.

Devido ao início da mecanização?

WFL: não é, teve um ciclo virtuoso, eu encaro assim. Houve na década de 1970 até o começo da década de 1980 um ciclo virtuoso no Brasil. Na realidade foi o ciclo militar, antes do problema do petróleo nós tínhamos um ciclo virtuoso, quando chegou em 1970, no final da década de 1970, no começo de 1980 nós começamos a ter complicações na agricultura. Então quem pegou aquele ciclo foi bom, depois foi muito difícil.

Os insumos encareceram?

WFL: Os planos. Você pode ver que quando saíram os militares começaram os planos econômicos: Sarnei, Collor, plano cruzado, plano... cada plano desse foi tirando um pouco da agricultura. Então nós só conseguimos comprar mais 05 alqueires (*12,1 hectares*) e quando chegamos na década de 1990 nós perdemos 08 alqueires (*19,36 hectares*) e passamos a ter endividamentos. A agricultura, por exemplo, ela dependeu muito, se for fazer uma análise e entrevistar um produtor de soja ou milho ele está num ciclo virtuoso de quatro anos. Agora, por quê? Porque, com o advento China, teve-se um aumento das *commodities* internacionais e isso deu ao produtor de soja um rendimento ai com anos bons. Só que nós estamos já agora com um problema sério por que o custo de produção aumentou muito, e, nós estamos com uma seca agora na região e a safra (*safrinha*) de milho por exemplo está sendo perdida. E para você ter uma idéia, mas o milho, por exemplo, nós estamos com um custo de produção de duzentos sacos por alqueire. E se prolongar um pouco mais essa seca eu duvido que nós façamos média de 60 ou 70 sacos por alqueire. Então nós já estamos com um problema sério, e se você pega um custo de produção de R\$ 3000,00 por alqueire é o lucro que as pessoas tiveram na soja no ano passado.

Atualmente qual é o tamanho da propriedade do Senhor?

WFL: 40 alqueires(*96,8 hectares*).

Nessa propriedade o que o senhor cultiva?

WFL: Soja, milho um pouco de café, os fundos de pasto e um pouco de eucalipto. A maior parte é soja. Café nós temos 10 alqueires (*24,2 hectares*), nessa propriedade de 40 alqueires (*96,8 hectares*) nós temos só 03 alqueires (*7,26 hectares*) de café, uns 2 alqueires (*4,84 hectares*) de eucalipto e o resto soja.

Qual a produtividade desta soja?

WFL: Se for fazer produtividade média, acredito que 110 - 115 de média, tem ano que dá 130 - 140, mas tem anos que diminui, então se pegar um valor médio é 115.

É média acima da nacional?

WFL: mais ou menos, próximo porque a tecnologia da soja já te leva a uma produtividade, com tecnologia, mais ou menos padrão. Você vai ter anos de pico e anos de problemas.

É qual é o valor de venda atualmente?

WFL: Eu vendi ano passado a uma média de R\$ 53,00 que eu vendi de média. Hoje não está isso né, mas quando eu vendi foi esse o preço.

E é vendida para quem?

WFL: Cooperativas ou empresas, a maior parte da soja daqui ou é Bela Agrícola ou é COFERCATU.

Tem algum pré-compromisso de venda?

WFL: eu não, mas tem pacotes né. Na verdade quase todos os produtores fazem pacotes de compra. Correspondente aos insumos básicos, então já faz antes do plantio.

Fica garantido porcentagens de soja...

WFL: tantas sacas de soja por... (*inaudível*).

Quais são as técnicas utilizadas?

WFL: Plantio direto, manejo integrado, rotação de culturas – não tanto, mas dentro do possível utiliza um pouco. O binômio soja-milho é o que prevalece, soja no verão, milho no inverno. Nós temos um problema aqui na nossa região do trigo, é muito quente a nossa região então o trigo não vai bem aqui. Nós temos dificuldade por que aqui é baixo e quente, dando muitos problemas de doença no trigo.

Chega a ter exportação?

WFL: a maior parte da soja é exportada. Nós vendemos para a Bela Agrícola e COFERCATU e elas exportam ou vai para o mercado nacional. Mas a maior parte é exportada. (...) E infelizmente a maior parte da nossa soja para exportação em grãos, a lei CANDIR favoreceu muito isso, em um primeiro momento favoreceu o produtor, mas eu não sei até que ponto foi bom. (...) a expansão da produção é porque o mercado da soja exigiu, entra a China no mercado e deu essa expansão. Como tudo no Brasil é muito atropelado você vai plantando, vai fazendo e ai aumenta o custo de produção e ai aumenta custo de frete, você entendeu? Não tem logística, nem planejamento.

Como é o acesso aos insumos e maquinários e qual o grau?

WFL: é normal, aqui nós não temos dificuldades nisso. A nossa dificuldade que eu vejo é na comercialização de acesso aos instrumentos de comercialização, por exemplo de mercado futuro tudo mais... mais

isso é por causa da nossa legislação também. Se você for comparar com o americano o acesso é muito mais desburocratizado e com mais proteção ao produtor. Nós aqui ficamos muito a mercê de um mercado selvagem, nosso governo não exerce aquilo que ele tem que exercer. Isso é fundamental, nosso governo não cumpre aquilo que ele deve cumprir que é ser regulador e protetor. Infelizmente quando se fala em proteção cria-se aquele estigma de subsídio, esse é o maior erro nosso, e é um erro cultural, principalmente dos governos de esquerda, os militares fizeram, mas os governos seguintes foram tirando... quer dizer nós temos uma legislação muito boa de proteção, mas não temos o cumprimento dela por parte do governo.

Mas isso tem muito a ver com a política de proteção dos estados unidos...

WFL: Não, não é. Eu fiz a minha universidade na época do regime militar e a minha geração foi uma geração questionadora, nós questionávamos, nós fazíamos greve, nós queríamos liberdade. Nós tínhamos um ditado assim que nós falávamos que é contra o imperialismo americano, e isso era característico demais de nós... e eu não entendia muito bem... e hoje eu já estou bem centrado nisso. O problema nosso não é o imperialismo americano ou o europeu, é o colonialismo que nos temos na nossa cabeça, a mentalidade colonial nossa, nós sempre queremos achar um rei, nós sempre aceitamos imposições que nos são colocadas. E essa mentalidade tacanha nossa que dita nossa condição atual. Então o que acontece, o que as grandes potências fazem conosco, principalmente na agricultura, elas incutem em nós algumas coisas que nós não conseguimos nos proteger delas. Código florestal, é uma característica disto, porque limita o nosso desenvolvimento. A questão de subsídio, por exemplo, eu já fiz três viagens técnicas para a Europa, o europeu ele não vai tirar o subsídio dele nunca, o americano não vai tirar o subsídio dele nunca, porque eles têm que proteger a agricultura deles, é uma questão de soberania nacional deles. Eles tem que proteger por que? Porque os países subdesenvolvidos com o custo de mão de obra mais barato vai inundar eles, então eles não vão acabar nunca e o resto é balela. O que faz com que fique caracterizado subsídio? É a nossa legislação. Se nós colocarmos uma carga tributária muito alta, por exemplo, nós temos carga tributária em alimento aqui que passa 30%, se o governo isentar nos disso, só para o agricultor, é um subsídio. (...) então o que que acontece, você pega a legislação e ela te induz a subsídio. Eles imputem para nós essa legislação, é o sistema colonial, e nós acatamos, não existe lugar no mundo que tenha a reserva que nós temos ambiental, por

exemplo. Vai na Europa para ver... vai nos EUA para ver... agora eles imputem em nós, e o que que nós fizemos, olha só: você tem, aqui você tem o Mato Grosso, aqui você tem o *(Rio)Teles Pires (ou Rio São Manuel)* depois você entra no *(desenha num papel nessa parte)* outro rio na frente que passa em Itaituba que me fugiu agora o nome que você pega o Amazonas, nesse corredor de exportação aqui você viabilizava todo o centro-oeste. O que fizeram no governo do Fernando Henrique, encheram aqui de reservas federais, estaduais e de índios, e impossibilitou o corredor de exportação. Você acha que isso foi ou não foi pensado lá fora? Ao acatar todas as coisas que vem de fora nós fizemos essa besteira aqui. Então é essa mentalidade tacanha nossa que inibe o nosso desenvolvimento, não é o americano lá na política que ele faz... ele tá fazendo a política dele. E isso traz consequências para nós aqui, no café é caracteristicamente claro isso, nós somos o maior exportador e o maior produtor mundial, nós tínhamos que regular o mercado de café, e nós não regulamos por que? Porque o governo é tacanho, porque o governo não tem a abrangência daquilo, o nosso político ele faz políticas...

Os EUA são os maiores produtores de soja eles regulam o mercado de soja...

WFL: até que eles sejam os maiores produtores de soja, o Brasil, a Argentina e o Paraguai juntos estão se tornando maiores que eles, quando isso potencializar, o Brasil não chamará responsabilidade para si e o mercado de soja vai pifar. Enquanto o americano estiver dominando isso e dando sustentabilidade para esse mercado, o mercado é bom, o dia que os latino-americanos passarem a ser maiores nisso nós não teremos essa facilidade (ou especialidade) que nós temos hoje. Por causa dessa mentalidade tacanha nossa. Então eu vejo que os nossos políticos não estão preparados para isso. É um exemplo clássico eles colocaram o preço mínimo do café R\$ 307,00 o nosso custo de produção é R\$ 408,00, nós estamos a mercê do mercado. Se eles tivessem balizado em R\$ 400,00, o mercado estaria acima de R\$ 400,00 daria viabilidade e dinâmica na cadeia. É a mentalidade tacanha deles dizendo que isso daria um impacto inflacionário, e não é bem assim. Então esses são os problemas nossos na agricultura. Tem um exemplo que eu vou dizer para vocês assim: o Micheletto *(ex-deputado Moacir Micheletto)* ele lutou, deputado federal que nós tínhamos, faleceu em um acidente, ele lutou bravamente na questão do código florestal e na questão de seguro com um fundo de catástrofes. Até que ele aprovou a lei do fundo de catástrofes. Um dia almoçando com ele em Londrina ele me falou que não precisava mais se eleger como deputado, pois havia realizado seu

maior sonho, resolver o problema do agricultor que não terá mais altos endividamentos, pois tem o seguro que garante a renda, porque o fundo de catástrofes foi aprovado. Nós necessitávamos de 02 bilhões de reais para esse fundo, e no ano seguinte mais 02 bilhões de reais para fazer de 04 a 05 bilhões de fundo para garantir os seguros na agricultura brasileira. O governo da disponibilizando de 200 a 300 milhões por ano. A lei existe mas o governo não faz a contrapartida de garantir esse fundo. Cria-se na sociedade como se nós fossemos caloteiros, só pensamos em subsídio, que exploramos a mão de obra, e demais coisas, enquanto nós, que geramos toda essa riqueza, temos que bancar, igual está acontecendo com os produtores, riscos em cima de riscos, prejuízos, dificuldades, por falta do governo estar ali como regulador. (...) eu não esqueço de uma reunião na época que foi implantado o MERCOSUL, 1992, não preciso bem o ano, veio o secretário executivo do ministério da agricultura de política agrícola, Benedito do Espírito Santo... Benedito qualquer coisa, ele disse assim, e eu fui feito uma onça em cima dele, olha o que ele declarou: – se nós não temos capacidade para produzir certos produtos nós importamos, e exportamos aquilo que nós temos competitividade. Ele estava dizendo isso no que, bom se nos é mais econômico importar trigo, vamos importar trigo, se nós temos capacidade para exportar soja vamos exportar soja. Essa burrice, o termo certo é esse, burrice das nossas autoridades é que nos leva, hoje, a ser totalmente dependente do trigo. Se nós tivéssemos a partir da década de 1990, que nós estávamos próximos a autossuficiência de trigo, se nós tivéssemos continuado com pesquisa e o desenvolvimento da cultura, nós seríamos autossuficientes em trigo e estaríamos num patamar de produtividade e custo muito menor. E teria pago um preço ali no momento até o desenvolvimento? Sim, só que o trigo nos dava na época 15% de economia no plantio da soja. Então é essa mentalidade que existe no Brasil hoje que muito mais importante importar para combater uma inflação e manter o dólar num patamar errado, que tira a competitividade tanto agrícola quanto da indústria (07'35''), da agricultura nem tanto por causa da explosão da commodities, mas quando ela ajustar no preço normal, nós não teremos competitividade, no custo Brasil não permite essa competitividade, nós estamos tendo com a explosão que permite das commodities. Agora eu quando visitei a bolsa de Chicago o preço histórico da soja era 7 dólares por bucho, hoje nós estamos com que? 14, 14 e pouco? É o dobro... para você ver o que é o que aconteceu com as commodities nos últimos anos, que salvou o governo Lula e até agora o governo da Dilma, mas isso continua até quando? Quais são as políticas no Brasil que garantam a

sustentabilidade de que o produtor estará garantido na cultura que ele está desenvolvendo? nenhuma. São essas falhas que eu considero como sendo amadoras, e nós estamos dependendo muito da sorte para continuar tendo esta sustentabilidade. Eles tão exigindo muito de nós, você deve ouvir falar na universidade, da sustentabilidade agrícola, isso é ótimo... nós desenvolvemos a tecnologia do plantio direto, que isso em termos de sustentabilidade é fantástico, nós temos consciência hoje que nós temos que ter as matas ciliares as APP's. Agora, dá para caber na cabeça de alguém que nas áreas que estão consolidadas você tenha que fazer floresta, sendo que nós temos aprox. 60 % de florestas no Brasil. 9'27'' Isso são as burrices, que vem de lá (*Europa, EUA*) que nós naquele sistema colonial nosso, na nossa mentalidade, aceitamos. Então, são essas coisas que travam o desenvolvimento do Brasil, e as pessoas vão pegando isso como sendo coisas evolutivas. E o Brasil está passando por um processo que tem que estancar. Uma vez eu vi uma entrevista de um professor que dizia assim: governo é feito pelas maiorias, por que ele é eleito pela maioria. Governo não pode ser feito para favorecer minorias. Minoria é minoria. Você tem que ter respeito pelas minorias e sanar os problemas das minorias, mas o governo tem que ser feito pela maioria. E na agricultura o alimento é assim, o alimento tem que ser para todos, então nós temos que ter políticas que favoreçam isso, e infelizmente nós não estamos tendo.

Voltando um pouco ao roteiro, qual o grau de acesso aos bens agrícolas, insumos?

WFL: o acesso existe, nós estamos muito tecnificados aqui hoje, o problema é o custo disso. E eu tenho muito medo de que quando está um ciclo virtuoso como está na soja, de que hoje os produtores estão se endividando demais.

Através de financiamentos? PRONAF?

WFL: PRONAF para o pequeno e os outros para o grande. Como o acesso ao crédito está muito mais fácil hoje, o nível do endividamento hoje está muito alto. Quando você está num ciclo bom, ótimo, mas quando você está com problemas de seca e tudo mais? Financiamento é por 08 a 10 anos, então você passará ter problemas lá na frente. Isso é óbvio, porque nós não estamos com aquelas políticas que eu falei antes. Então o produtor se anima demais e esquece dos problemas anteriores. Os problemas dos produtores não estão nos anos ruins, estão nos anos bons, porque ele tem sede de tecnologia, ele quer aumentar cada vez mais a produtividade e ele não vai ficar suando a isso (*suando no trabalho braçal em vez de comprar uma máquina*).

E na sua propriedade qual é o grau de acesso a maquinários...?

WFL: Plantio direto para soja, eu tinha colhedeira, vendi. Tive que vender por causa das crises que passei. O governo não fez as prorrogações como deveriam ser feitas nos quatro anos que passamos de seca aqui, na década de 1990, e aí eu tive que vender a colhedeira. Hoje eu fiz a seguinte conta, para manter a minha propriedade e da minha mãe com 50 alqueires (*121 hectares*) de soja (*plantadas*) (...) eu teria que ter um empregado para me ajudar nisso e achei melhor arrendar. Guardei meus maquinários e arrendei a terra. Com o dinheiro que iria me dar os 50 alqueires (*121 hectares*) jogando numa projeção para os próximos 10 anos, o empregado seria meu sócio. Então é muito melhor eu evitar o problema trabalhista aqui e arrendar. Então hoje, os meus maquinários estão guardados e eu arrendei. E realmente, depois dessa seca agora, que eu estou vendo os caras perdendo lá, os caras que estão plantando nos meus 50 alqueires (*121 hectares*) eles já perderam 100 mil reais. Então esse prejuízo quem estaria assumindo era eu... e ao passo que eles tem que me pagar o arrendamento ainda.

Os arrendatários têm mais propriedades com soja?

WFL: os dois têm. Agora o que eu te digo é eu poderia fazer uma outra pergunta: quando você volta a plantar? Quando eu tiver um seguro que garanta a renda. O dia que tiver um seguro que garanta a renda eu volto a plantar. Eu, hoje, sou um produtor que tenho essa consciência, 95% dos produtores não têm. Eles ficam na ilusão de que no ano que vem vai ser melhor, eu já não tenho essa ilusão. A experiência de vida e o sofrimento que eu tenho passado em todos esses anos, então hoje eu tenho a consciência de que: eu só volto a plantar quando eu tiver garantia de renda. Se não eu prefiro arrendar, ou faço pastagem e deixo pasto.

Como é a relação com os arrendados? e a relação de trabalho?

WFL: é por contrato. Não sei se seu trabalho abrange isso, mas é de suma importância que as relações de trabalho no Brasil elas estão com a balança pendendo para o lado do trabalhador, e isso está gerando desemprego no campo. Hoje as pessoas que tem empregado estão cada vez reduzindo mais, tanto pelo problema econômico quanto pela indústria de ações trabalhistas que está acontecendo na nossa região. Isso é um problema gravíssimo. A maior parte dos empregados que fica lá dois ou três anos, no máximo, e já arranja um jeito de ir para a justiça, para ver se pega mais algum (*senal de \$\$\$*). Porque sabe que pega, por causa deste desbalanço que existe nessa nossa legislação arcaica. É uma legislação da década de 1940, em que foi feita para proteger o trabalhador. A lei é para proteger o que está certo, a lei é para proteger os dois lados, quem está errado e quem está certo. Quem está errado

paga e quem está certo recebe. E na legislação trabalhista nossa não existe isso. Então ou se faça isso com uma rapidez muito grande, e aí os políticos precisam deixarem de ser demagogos e exercer a função que eles têm que exercer, ou nós teremos problemas sérios. Isso está acontecendo com uma velocidade muito grande no campo.

Vários produtores têm falado que quando precisa tá difícil de encontrar trabalhador...

WFL: o produtor está falando isso, que está difícil de encontrar mão de obra, por que você vê na mídia isso tá muito difundido, mas não é nós estamos com dificuldade de contratar trabalhador por que a mão-de obra está cara para o que nós podemos pagar. Então o trabalhador prefere cortar cana porque na cana ele ganha mais do que se for colher café, o cafeicultor não pode pagar o que o cara da cana está pagando. Mas o problema não está aí, não é tanto não ter a mão de obra, é de não termos a capacidade de pagar o que a mão de obra está pedindo. Mas o nosso maior problema não é isso também... para você ter uma ideia o salário no Paraná de 2005 – 2007 até hoje teve uma inflação de 51% nesse período, o nosso salário aumentou 193% o piso salarial do estado. Se você pega isso para o café, na década de 1990, nós com 1 saco de café nós pagávamos dois salários, hoje nós precisamos de 6,5 sacos de café para pagar esses dois salários. Então a relação de troca da agricultura com relação a mão de obra ficou muito desproporcional. O nosso preço agrícola não acompanhou a alta da mão de obra, e esse descompasso faz com que você não tenha acesso a essa mão de obra pelo valor que ela está. Se você pegar um trabalhador hoje ele prefere colher café do que cortar cana, só que se ele vai na cana ele ganha mais do que no café, agora o problema nosso não está tanto nisso, que é também grave, o problema nosso está na relação de trabalho mesmo. Aqui no sindicato mesmo nós tínhamos 240 folhas de pagamento, agora nós estamos com 60.

E quanto as relações de arrendamento quanto eles tem que pagar?

WFL: normalmente 20% a 25% da soja, 10% a 15% do milho da quantidade produzida.

Na sua propriedade na parte não arrendada tem algum funcionário?

WFL: Tem no café. A lei lá está assim saiu um lá, não entra outro.

Como é a relação de trabalho? são temporários ou fixos?

WFL: são fixos. Nós tínhamos 07 empregados e agora nós estamos com 03. Se sair mais 01 fica 02, mais 01 um depois acabou, não repõe. Vai erradicando o café e vai tirando. Por que? Porque eu fiquei 30 anos sem nenhuma ação trabalhista, agora eu estou com 03, então não tem mais.

O senhor julga que são situações forçadas?

WFL: mentiras...

O senhor possui outras atividades econômicas além da fazenda?

WFL: sou presidente do sindicato, mas não ganho nada, só agricultor mesmo. Infelizmente...

Por quê? É trabalhoso?

WFL: não é só isso. Eu adoro ser agricultor, mas vou te resumir numa... em 1975 quando eu sai para estudar fora meu pai me falou a seguinte frase que ficou gravada na minha cabeça que eu repeti para o meus 03 filhos: eu não quero interferir em nada que você vai ser, mas se você quiser seguir um conselho meu, não faça nada relacionado com agricultura, porque se não você sempre será considerado uma pessoa de terceira categoria... eu fui para ser médico depois eu estudei tanto que eu achei que se uma pessoa morresse na minha mão eu iria morrer junto, então eu falei assim, eu vou fazer veterinária, e quis ser veterinário e não quis ser médico. Quando meu pai faleceu, eu não pude exercer a veterinária, só exercer essas coisas, porque como filho mais velho eu tinha que cuidar... e ai eu acabei sendo agricultor mesmo, tanto que hoje eu sou um líder rural... essa frase do meu pai ela é bem emblemática e ela é real, sabe por que? Porque o agricultor, por mais técnica que ele tenha, por mais conhecimento que ele tenha, ele depende de um fator que não depende dele que é o clima e governos. Porque os governos, quando eu falei no inicio que os nosso problemas foram os planos, em cada plano foi exigido preço barato nos produtos para combater a inflação para o plano dar certo... e em cada plano foi tirando um pouco da renda da agricultura, e o que tirou mais renda do agricultor foi o plano real, tanto que o FHC diz que o plano real teve a âncora verde. E só não continuou tirando mais por causa da exportação de soja agora, mas se você pega a cadeia do leite, do café, do frango, suínos, bovinos hoje... antes nós tínhamos o pecuarista numa situação tranquila, hoje o pecuarista está endividado com uma rentabilidade baixa.

E isso se aplica a agricultura em larga escala?

WFL: aplica-se por causa do sistema modal, que perde-se muito com frete para a nossa capacidade. Mas esse é um problema, que você tocou num ponto importante, nós temos um modelo hoje que é o modelo americano... a macroeconomia ela favorece os grandes... e nós temos um governo, que se diz socialista, que diz que favorece os pequenos “PRONAFianos”, que a maior definição que eu acho disso é o que aquela candidata a presidenta de Alagoas a... Heloisa Helena ela disse que esse problema “PRONAFiano” era um problema de favelamento rural, é o termo correto, porque você tem uma macroeconomia que é

escala. Quem se dá bem no Brasil hoje é quem tem escala, e muita escala. Tanto que você vê que o BNDS solta dinheiro a vontade para os usineiros, para grandes produtores do centro-oeste e solta pouco dinheiro para os “PRONAFianos”, para manter a tal da economia familiar, fazer uma politicagem, com uma renda muito baixa, para os caras sobreviverem trabalhando muito, e você tem o pequeno que não é “PRONAFiano” e o médio que estão quebrando. E só não quebraram ainda por causa desse preço da soja que está dando viabilidade. Mas nós temos estudos que a soja só se viabiliza internacionalmente com 250 hectares para frente. (...) então nós estamos fadados a ter problemas no futuro por causa disso, a macroeconomia é escala e a microeconomia é “para inglês ver”. Por isso que nós dependemos de políticas públicas, e essa é a batalha.

ENTREVISTA 4: JOSÉ APARECIDO FERRETI BARZAN.

Conte um pouco sobre seu histórico de vida:

José Aparecido Ferreti Balzan: Eu nasci em Santo Anastácio-SP, mas fui criado aqui nessa região no Paraná. Eu vim com 05 anos de lá. Eu vim para cá criança e com 14 anos eu entrei numa empresa, trabalhei 12 ou 13 anos, não me lembro, no ramo de café, classificação de café. Depois em 1979 eu casei e fui mexer por minha conta, montei uma granja, porque eu tinha uma propriedade pequeninha e comecei a criar frango, em 1979, e até hoje estamos criando só que eu passei para um filho meu ele que está resolvendo. Eu estou mexendo mais ultimamente com um pouco de gado e transporte, eu tenho uns caminhão na estrada. E ultimamente estou mexendo mais com isso.

Transporte de produtos agrícolas ou geral?

JAFB: de grãos, adubo, soja, trigo, milho, carrega para o porto, milho para o nordeste, carrega para o Brasil inteiro.

A família do senhor quando veio ao Norte do Paraná, veio por qual motivo?

JAFB: nós viemos aqui na região, aprox. 10 km, vieram com aquela intuição de formar café. Plantar naquele sistema antigo, formou, mas depois veio a geada e perdeu tudo.

Quando eles vieram aqui ainda era mata fechada?

JAFB: era parte mato, parte derrubado... mas não lembro bem.

Que ano era?

JAFB: isso foi... eu nasci em 1952, era 1955 a 1957.

Sabe dizer até quando eles mexeram com café?

JAFB: ficaram naquela região lá até 1959. (...) numa área onde, já foi de Jaguapitã, e hoje é do município de Guaraci. Depois nós viemos para cá (*mais próximo ao município de Guaraci*) e compramos uma propriedade e a gente mexeu com café aqui também.

Sabe dizer qual era o tamanho?

JAFB: tinha 1 alqueire (2,42 hectares) de café plantado já nesse novo sistema, dava 80 mil pés. Tinha mais 3 alqueires (7,26) lá e eu tinha mais uns 10 mil pés em outra propriedade que eu comprei, mas isso aí já foi pendendo para, foi plantado em 1977, depois plantou mais um tanto acho que foi em... 1982, 1983. Isso até 1995 esses 80 mil pés se tornou, a eu acho que, em uns 12 a 15 mil pés. Foi diminuindo, tem três anos que eu acabei com o café... não tem mão de obra, é um problema sério.

A propriedade que o senhor tem agora é a mesma de quando chegou a Guaraci?

JAFB: é a mesma mas agora está com pasto, com gado.

Quantos alqueires tem a propriedade?

JAFB: 4,5 alqueires (10,89 hectares) e aqui é 24 alqueires (58,08 hectares)

Todas com gado?

JAFB: só com gado... agora a de 24 alqueires está plantando 22 alqueires. Mecanizou alguma coisa e vai plantar milho e soja.

É o senhor que está plantando?

JAFB: Não. Ficou arrendado.

E o senhor recebe parte da produção?

JAFB: sim.

O senhor falou que tem criação de frango?

JAFB: granja para corte.

É integrado com alguma empresa?

JAFB: é integrado com a Avebom. De 1992 ou 1995 para cá é integrado, antes nós criávamos por conta.

Eles estão pagando quanto por frango?

JAFB: é muito ruim o pagamento, muito ruim, é péssimo.

É uma formula que eles usam?

JAFB: você ganha por conversão e por peso, mas tudo depende do pintinho e da ração. Se vem uma ração boa e um pintinho bom, aí o frango sai bom.

Uma média de quanto?

JAFB: é não dá R\$0,50 por cabeça, R\$ 0,40 é da uma média de R\$0,40 durante o ano... é pouco não paga a depreciação do barracão. De jeito nenhum.

Quantos frangos cabem?

JAFB: 25 mil, 24 a 25 mil.

Quantos barracões?

JAFB: são dois.

O senhor disse que trabalha com pecuária de gado, é para corte?

JAFB: é corte. Compra ‘garrotadinha’... esse ano engordei um bocado de boi, umas 3...(inaudível) e eu vendi uma parte nova para acabar de... eu fiz uns negócios aí então eu vendi uns cento e poucos bois aí para acabar de engordar. Eu engordei 72 que eu vendi para corte. Feito o acabamento.

Em quantos alqueires o senhor cria os bois?

JAFB: esse gado estava num lote de 30 alqueires (72,6 *hectares*) e um de 4,5 (10,89 *hectares*).

Terra do senhor?

JAFB: não esse é arrendado. Os 4,5 é meu, foi engordado lá, feito o acabamento, 70... 68 bois.

É uma atividade boa?

JAFB: Rapaz de uns 03 anos para cá não está muito rentável não. Teve melhor.

Quanto que estão pagando?

JAFB: R\$ 98,00 a arroba do boi vivo. Vivo mas é transformado em liquido né por que você pesa um boi de 500 quilos eles te dão 50%, 52% de aproveitamento.

Tem a despesa do arrendamento?

JAFB: é, se tem a despesa do arrendamento, se a propriedade é tua... esses bois eu engordei na minha propriedade.

A venda é feita para quem? Tem alguém específico.

JAFB: não tem. Você vende onde der certo. É o mercado você vende para Bela Vista, você vende para Londrina, para Astorga. E eles matam em Loanda, matam em Arapongas, matam em Londrina, onde dá certo.

Não tem pré-fixado com ninguém?

JAFB: Não.

O senhor participa de alguma cooperativa?

JAFB: eu faço da, agora, COCAMAR, era Corol, mas faz muito tempo uns 20 anos já.

É para a compra e venda de...

JAFB: (*compra*)é mais, eu cheguei por alguma coisa. Tive algodão lá, soja de arrenda, vários anos, milho... teve algumas entregas, mas já faz sete, oito anos. Agora mais ultimamente é compra.

E o seu grau de acesso a insumos?

JAFB: é pega lá mas é pouco. A gente estava usando mais a cama de frango(...) para adubar o pasto.

Tem algum maquinário na propriedade do senhor?

JAFB: não de máquinas não. O arrendatário usa né, colhedeira, trator, grade, arado, aliás arado não, niveladora.

Mas o senhor mesmo não possui maquinário?

JAFB: não sou muito fã de roça não. Eu não gosto de brigar contra o tempo (...) se o “patrãozão” (*Deus*) mandar tudo de acordo você tem vantagem, se der um problema... é igual agora já está perdendo milho (*a região sofria de seca no período da entrevista*) você vai na região de Maringá já está perdendo milho, aqui mesmo de Jaguapitã para Astorga. Tem milho que tá querendo 9’31”(*inaudível*) de chuva, tem milho granando na marra naquele ‘serenininho’ que deu, um pouco ajudou, mas tem milho que está ‘embonecando’ aquele milho é sério, não vai dar grão.

Como são as condições do aviário? O aquecimento é a lenha?

JAFB: não, forno automático. (*corrigindo o forno é a lenha mas com o controle de temperatura automático no aviário maior e mais novo, no outro é a lenha sem controle automático*)

O aviário é todo automatizado?

JAFB: não a ração é manual e a água também.

Como são as relações de trabalho? Tem algum parceiro no aviário?

JAFB: Não, o aviário é de um filho que cuida. A mão de obra aqui nós não temos mão de obra, se você precisar fazer uma cerca, roçar um pasto, fazer um encanamento numa propriedade é difícil tem que garrar e levar junto ou se não largar para um cara fazer e... é do jeito que ele quer.

E tem algum funcionário para o gado?

JAFB: não somos nós mesmos que cuidamos eu e um filho que cuidamos. Quando você precisa pega um diarista.

O senhor possui outras atividades além das já citadas?

JAFB: só o transporte. Eu tenho a transportadora.

Quantos caminhões possui a empresa?

JAFB: tem 04.

Fazem transporte em que região?

JAFB: ih rapaz, vai para Santos, Paranaguá, para o Recife, Salvador, Araguari...

Na transportadora o senhor tem uma firma?

JAFB: é eu tenho uma firma e carrego por outras transportadoras... a 1500, a Bunge, a DM, a Cargill.

Eles subcontratam você... mas são cargas daqui ou do Brasil inteiro?

JAFB: onde você tá com caminhão que tem carga você carrega. Igual hoje eu to com dois caminhões carregando em Lucas do Rio Verde-MT para Cambé-PR. Tem um que está descarregando em Araguari e vai para Catalão carregar e segue para Querência. E o outro está aqui que ele carregou em Maringá e vai para Alto Araguaia provavelmente ele vem ali para Araxá, Uberlândia, Uberaba e carrega para Rondonópolis... é um rolo danado.

O preço que pagam é por quilometragem?

JAFB: é ali tem XX por tonelada.

É uma atividade boa hoje o transporte?

JAFB: Estava bom ein. Agora deu uma entortada... estamos aguardando agora pega embalo a colheita do milho, para a gente... por que a turma não está vendendo soja, deu uma paralisada o preço.

O problema nos portos afetaram o transporte?

JAFB: complicou muito. Muitos dias de toco ali, eu peguei só um caminhão que pegou em Santos, eu quase não fui para Santos esse ano foi umas três cargas, agora Paranaguá estava pior. Santos também tinha 30 a 40 quilômetros de fila na Anchieta não tinha onde colocar os caminhões. Caminhão ficou oito dias lá, depende a transportadora que você carregou sabe? Lá se tivesse vagão (*da linha de ferro*) ia descarregando tinha transportadora que não tinha vagão, tinha que esperar chegar.

ENTREVISTA 5: GUINO TONIN

Conte um pouco sobre o histórico de vida do senhor:

Guino Tonin: eu nasci em Mineiros do Tietê que é no estado de São Paulo, cidadezinha perto de Jaú. Nasci lá e em mil e... e de Mineiros do Tietê meu Pai vendeu o sítio e fomos morar na região de Jaú, trabalhar nas fazendas de Jaú. (*depois*) Meu Pai com a intenção de crescer veio para cá, com a intenção de plantar café.

Isso em que ano?

GN: em 1941.

Lá em São Paulo ele trabalhava com café também?

GN: com café nas fazendas.

Ele era empregado das fazendas de SP, fez uma economia e veio arriscar no norte do Paraná?

GN: e sem comprar nada. Veio trabalhar para os outros aqui em café também. Pegamos forma de café dos outros que ai foi dessa forma que conseguimos um recurso para comprar 30 (*72,6 hectares*) alqueires de terra.

Comprou essas terras aqui onde é a cidade (Miraselva) hoje?

GN: onde está a cidade.

Nessas terras era plantado café?

GN: é plantamos café, praticamente 70% de café, e o restante era pasto.

Plantava-se algo no meio dos cafezais? Para venda ou consumo próprio?

GN: plantava cereais também, mais para o gasto da família.

Como foi a evolução do tempo propriedade?

GN: é nós de fato fomos crescendo, cuidando do café, tivemos bastantes contratempos nessa época, naquele tempo geava mais do que hoje. Nessa época nos pegamos duas geadas seguidas. Pegava, mas recuperava de novo, sofria e aí nós vendia, e fomos crescendo... de fato melhorando de vida. Aí eu me afastei da sociedade com os irmãos e montei o posto de gasolina nessa época, mas eu mantive ainda o sítio com café. Tive o café ao mesmo tempo do posto. Oito anos cuidando dos cafés que nós tínhamos e no posto de gasolina.

Isso em que época?

GN: isso em 1954 até 1962, tivemos esse posto.

E isso quanto tempo até comprar a beneficiadora de café?

GN: nesse meio tempo com o próprio recurso do posto, conseguimos montar a beneficiadora de café.

Ficou quanto tempo com a beneficiadora?

GN: vendendo café foi um prazo meio curto eu não tenho muito certo a idade mas devo ter ficado uns cinco anos.

Vendia para quem?

GN: Intercambio Moura Limitada do Japão. Nós vendíamos por intermédio de uma firma de Cornélio Procópio.

O café ia para Cornélio e depois para o Japão?

GN: é.

Como foi a evolução desse tempo para como está hoje?

GN: de fato trabalhando bastante, e, como diz, com café mesmo, a vida toda. Em 1970 eu comprei essa fazenda e vendi uns dois ou três sítios que eu tinha. E aí comprei essa fazenda Iracema. E aí foi o começo da fazenda, plantando mais café nela, tinha eucalipto mas plantamos café e aumentamos a produção e o recurso foi aumentando e aí compramos mais um sítio aqui em baixo, que hoje é dos filhos.

Qual o tamanho das propriedades?

GN: A fazenda é 80 alqueires (193,6 hectares). E o sítio aqui era 20 alqueires (48,8 hectares)...

E o que era aqui onde é a cidade?

GN: era 30 alqueires (72,6 hectares)(*propriedade que foi doada para construção da cidade*).

E as propriedades atuais?

GN: por que ai separou, tem o meus filhos e os irmãos faleceram tudo, não tem mais nenhum. (...) Não tem mais nada da primeira propriedade.

E as fazendas que seus filhos ficaram qual o tamanho?

GN: ficaram com as duas fazendas essa Iracema, que tem 80 alqueires (193,6 hectares) e a de Cafeara que tem 120 alqueires (290,4 hectares).

Qual a atividade agropecuária da fazenda Iracema?

GN: o forte dela é café ainda. (...) Quase 50% da propriedade é café. (...) e o resto é Pecuária.

Como é estruturada a fazenda? Tem colheideira para café?

GN: é... tem colheideira para café. Esse ano não mas ano passado tiveram colheideira aqui... (*provavelmente alugada?*)

Sabe dizer quanto produz a fazenda?

GN: eu não tenho muita ideia porque não sou eu que cuido mais. Mas ela da em torno de 1000 sacos de café por ano.

A parte da pecuária de gado, é para corte e leite?

GN: corte e leite.

Sabe quanto dá de leite por dia?

GN: Está em torno de 300 a 400 litros.

Possui outras atividades não ligadas a esse setor?

GN: Eu não tenho... (mas os filhos tem um posto na cidade)

E conte um pouco da história do senhor com a cidade:

GN: De fato, eu fui um dos fundadores legítimos da cidade. Fui o primeiro fundador da igreja católica, primeiro presidente da igreja católica. Fiz tudo politicamente fui quatro mandatos vereador, uma vez prefeito. Enfim participei de toda ela...

O começo do patrimônio aqui foi quando?

GN: Foi... nós começamos ela aqui em 1950... foi a primeira missa rezada aqui e você já nota que o começo foi ai.

Foi o senhor e mais outros proprietários de terra que cederam?

GN: foi eu e meu companheiro Joca. (...) nós cedemos esta parte, minha família, e essa parte de cá foi da época que o seu Juliano cedeu essa parte. A o Juliano não cedeu ele vendeu os terrenos.

O seu Pai chegou a morar aqui?

GN: chegou...

Vocês vieram de Bela Vista?

GN: viemos de Bela Vista, Santa Margaria que é Bela Vista... Meu pai até era Italiano. Quase que eu fui Italiano. Eu nasci três anos depois

deles virem ao Brasil, eles vieram em 1922 e eu nasci em 1925, e eu já falei minha idade para você.

Seu pai veio jovem para cá?

GN: Não veio muito jovem não. Ele já veio com uma idade mais avançada, é duro fazer a conta mas acho que tinha uns 40 anos.

Ele trabalhava no campo lá na Itália?

GN: Não só na roça, lá de fato ele, não tanto por trabalhar, mas por necessidade de correr da guerra ele foi duas vezes para o Canadá. Sofreram ao fugir de uma guerra de 1914 ou 1911... é da primeira guerra ele fugiu por que ele era soldado naquela época formado já, ele tinha feito o exército. Ai ele foi pro Canadá trabalhou uma porção de anos e depois voltou para a Itália no que ele voltou para Itália ele casou com a minha Mãe. Logo que ele casou, os anos eu não vou dizer porque de fato eu não existia, estourou aquela guerra que foi a guerra de 1918 ou ela acabou em 1918. Quando deu a outra guerra ele largou minha mãe na Itália e foi para o Canadá de novo. Ficou até a guerra acabar, quando ela acabou, que foi em 1922, ele pegou a família que ele tinha a e dois filhos e minha mãe e veio embora para o Brasil.

Para trabalhar na agricultura?

GN: é para trabalhar na agricultura, no café para os outros.

Ele trabalhou naquele sistema inicial de colonos?

GN: é de colono, empregado quase escravo. (...) ganhava a casa para morar (...) e eu ainda tive (*in*)felicidade de fazer esse tipo de serviço... eu cheguei a enfiar o estribo no pé do patrão... a gente até isso tinha que fazer, porque eles andavam (*com o cavalo*) no café e caia o pé a gente era obrigado a ir lá colocar o pé no estribo.

Ai conseguiram juntar um recurso e comprar terras aqui?

GN: Não, antes ele tinha um trocado e comprou um sítio em Mineiros do Tietê lá em São Paulo, mas a doença da minha mãe foi tanta que ele teve que vender o sítio para pagar a doença, que aquele tempo não tinha fundo... não tinha nada. Então ai acabou com tudo e fomos morar naquela região de Jaú como colono.

Quando ele veio para cá para Bela Vista ele veio trabalhar de colono também?

GN: veio. Trabalhou um ano de colono depois ele pegou uma forma de café. Formava o café para outra pessoa, por seis anos. O que dava naquela terra era nosso.

Entregava o café formado, mas o resto do que havia plantado era do senhor?

GN: sim.

Dessa economia que vocês compraram as terras aqui?

GN: sim. Disso que foram compradas as terras aqui.

Uma época de trabalho duro...

GN: muita luta... foi em 1948.

E o senhor trabalhava com eles?

GN: Sim, trabalhava com eles. Eu sou de 1925 em 1948 eu tinha 23... e naquele tempo com seis, sete anos já ia para roça.

ENTREVISTA 6: PASQUALINA NERI FARIA.

Conte um pouco de sua história de vida e da sua família:

Pasqualina Neri Faria: Bom a minha mãe ela veio da Itália. Ela veio com 08 anos de idade, aí ela trabalhou no estado de São Paulo, lá eles tocavam café de porcentagem, não sei como era lá, ou parceria... no tempo que ainda eram tostões... aí foram juntando dinheiro, que antigamente era mais fácil juntar dinheiro porque não tinham tantas coisas descartáveis para consumir dinheiro.

A sua mãe veio da Itália para trabalhar com café?

PNF: veio para trabalhar... eles trabalhavam de colono na época.

Veio com a família para o estado de São Paulo?

PNF: é ela já tinha morrido o pai dela, e a mãe dela ficou muito doente lá, aí lá na Itália, ela é de Milão, falaram que se viessem para o Brasil a minha avó seria curada, a minha nona, mas não aconteceu isso. Aí eles ficaram um pouco no estado de São Paulo e então ela veio para Bela Vista do Paraíso. Dai eles tocaram mais café de porcentagem e depois ela se casou, quando eu tinha três anos de idade eles conseguiram comprar um sítio aqui perto. Deste sítio da minha mãe eu casei fui para outro sítio e do outro sítio eu estou aqui.

Que ano que eles vieram para cá, de Bela Vista do Paraíso?

PNF: Para Bela Vista se eu estava com três anos... eu estou com 64, 61 que ano foi então?... 1953(1952 corrigindo). então aí ela ficou sempre morando no município de centenário do sul.

Sabe quantos alqueires tinha na primeira propriedade?

PNF: comprou 14 alqueires (33,88 hectares).

No município de centenário? E até hoje pertence a sua família?

PNF: sim em centenário (...). tem sim deixou de herança a coitadinha, só que aí ficou para o meu irmão, e ele mora aqui na cidade também (...). Aí era tudo mato e ela desbravou, mais o meu pai e meus irmãos e desses 14 alqueires para você ver como é, por isso que eu falo, os europeus eles são muito mais assim aproveitam a oportunidade muito mais do que nós. Ela criou os 10 filhos, que nós somos em 10, cada um

dos 10 saiu com um pedaço de terra, 05 alqueires (*12,1 hectares*), cada um do sítio... e quem quis ir para cidade saiu com uma casa na cidade.

Tudo dessa propriedade de 14 alqueires?

PNF: tudo dessa propriedade de 14... com café no início (...) aí o que que aconteceu, ela faleceu e ainda deixou esses 14 alqueires para dividir entre os filhos. Além dos 05 ou casas que ela já tinha dado.

A senhora também ganhou um lote deste, ainda o possui?

PNF: tenho, só que eu fiz assim, fui vendendo e pegando um maior.

A senhora não tem o original mais, comprou outro?

PNF: é eu fui mudando.

Tudo isso com dinheiro de compra e venda de produtos?

PNF: compra e venda, mas nós colhíamos café também até 1975.

Sim por causa da geada...

PNF: isso... a que falou que o Paraná ficou de luto... não foi? Que saiu isso. Aí nós começamos a tirar leite para vender eu e o meu falecido marido. Eu sou viúva.

Até quando ficaram mexendo com leite?

PNF: até uns 08 anos atrás. Faz seis, sete anos que eu moro aqui (*em uma casa na cidade de Miraselva.*) Conseguimos também eu e meu marido, graças a deus, comprar 40 alqueires (*116,16 hectares*) de terra, porque já teve esse impulso no começo. Aí nós fomos trabalhando, e trabalhando, levantávamos as 02 horas da manhã os dois.

Tinham funcionários?

PNF: funcionários vieram bem depois... nossa nós ficamos 20 anos sem funcionário, só nós dois. Nós fazíamos de tudo, na época do café, nós colhíamos o café, contratava assim algum peão, que na época tinha muito, para ajudar na colheita, (...) por temporada só na época da safra, eles vinham até de Minas Gerais.

Plantavam no meio dos cafezais?

PNF: Plantava feijão, amendoim, milho.

Para vender ou só para consumo próprio?

PNF: não essas coisa eram só para o gasto, que nós tínhamos galinha, porco, vacas, mas aí depois de 1975 sim, nós começamos a plantar milho...

Mas tirou o café e dividiu...

PNF: é aí nós começamos a tirar leite e numa parte plantava milho para vender também.

Depois da geada o café foi tirado totalmente ou foi saindo aos poucos?

PNF: não nós devastamos tudo. (...) até tentamos manter uma pequena parte, mas vinha mais uma geada e tinha que mexer com mão de obra, e

então achamos que não compensava. Só fiquei com empregado registrado por dois ou três anos, mas não compensou não.

Do café foi para o milho?

PNF: do café nós já compramos umas vacas de leite, para tirar o leite para manter e em outra parte plantamos milho. Mexemos com algodão também, mas o algodão não precisa nem por na conta por que o nome já diz algum dão (*piada, risos*)... então não era o nosso forte não (*risos*).

E atualmente qual o tamanho da propriedade?

PNF: agora eu resumi 20 alqueires (*48,4 hectares*) por que quando ele (*o esposo da entrevistada*) faleceu, eu tenho um casal de filho, e passei 10 para um e 10 alqueires (*24,2 hectares*) para a outra, já para eles fazerem o que quiserem da vida deles. Eles já são maiores de idade, inclusive meu filho completará 45 anos...

Eles também exploram a terra?

PNF: eles trabalham... mas cada um tem a vida paralela, não são iguais a mim, que ainda dependo da propriedade.

A propriedade da senhora está arrendada?

PNF: está toda arrendada agora, porque eu cansei, 64 anos.

Desde quando?

PNF: tem três anos.

Plantação de soja?

PNF: cana, pior que é cana.

Para quem está arrendado, alguém daqui?

PNF: Para alto alegre. A usina. (*de Florestópolis*)

Ai eles que dão...

PNF: a é ai eu já sou manipulada. Eu tenho a terra e não tenho ao mesmo tempo, porque eles pagam o que, o jeito que querem, sobem e abaixam.

Eles que tocam tudo?

PNF: é.

Tem algum acordo pré-firmado que pagam x da produção ou varia?

PNF: é de 100 toneladas por alqueires. Só que o preço oscila muito.

O acordo não é em dinheiro...

PNF: não é, é em tonelada, eles fazem sobre a... como que fala a de presidente prudente lá... OCEPAR ou OCEPOC alguma coisa assim... eles dão o preço por lá. Eles começam, eles falam a verdade, mas essas firmas são bem espertinhas, começam com um preço até razoável, você fica todo animado... por que na verdade eu tinha arrendado só 10 alqueires (*24,2 hectares*), ai eu vi o negócio é bom não vou sair mais daqui (*da cidade*) para mexer na propriedade... só que depois né (*risos*)

de ironia, pensando no mal negócio, pois agora ela depende daquilo já que para voltar atrás é difícil)

E para voltar atrás vai ter que movimentar empregado...

PNF: é muito complicado. E outra que eu cansei porque eu já fiz de tudo, já mexi com café, milho, com bezerro... fazia muita coisa. Mas também a gente vai pegando uma idade... graças a deus os meninos estão bem.

A questão de maquinários e insumos é por conta deles...

PNF: é por conta deles(...). Eles mecanizaram tudo (...) . Eu só pego o liquido das 100 toneladas por alqueire. Só que é o valor que eles pagam, também eu não posso chiar.

A senhora possui outras atividades?

PNF: não nós só temos uma associação lá na água do monjolo só que nessa associação eu só faço a função de secretária lá. Mas eu também já falei para eles que se não arrumarem outra eu já estou entregando... porque tem 6 anos de secretária.

A associação tem qual papel? Reunir os agricultores?

PNF: isso, comprar implementos para ajudar. Mas agora como é tudo plantado cana não está sendo interessante. Por que ainda mais no meu caso que eu arrendei, por que quem não arrendou ainda tem cocho de calcário... tem muita coisa.

Faz compra coletiva que fica mais barato?

PNF: é faz compra coletiva, e fica. (...) na época nós conseguimos o Haule (*não sei se é assim que escreve*) deu um trator para nós da associação. (...) que é usado por todo mundo, mas a gente paga. (...) paga uma taxa, por hora.

Paga para associação poder manter o trator...

PNF: isso, porque tem que ter um fundo, por que se quebra o implemento...

Tem um funcionário que dirige o trator?

PNF: tem também, nós temos um funcionário vinculado a associação.

Como é o nome da associação?

PNF: APRAM, Águas do Manjolo.

Tem algum outro auxílio quando precisa de um parecer técnico, por exemplo?

PNF: não, não consegue.

Só auxílio para compra e o maquinário...

PNF: é a única coisa que nós levamos de vantagem foi esse trator. O New Holland que nós ganhamos.

Veio de um projeto do governo?

PNF: fizemos e encaminhamos e daí eles mandaram.

Hoje essa realidade de arrendamentos de terra é muito grande no município?

PNF: tá... muito, muito. Até quem 100, 150 alqueires de terra tem arrendado. (*principalmente para cana*)

ENTREVISTA 7: VANDERLEI PELAQUIM.

Conte um pouco sobre o seu histórico de vida, de sua família:

Vanderlei Pelaquim: Na verdade eu sou de Sertanópolis, nasci em Sertanópolis, mas eu vim para a região com um ano de idade. Meus pais mudaram para cá, compraram uma propriedade aqui em Água do Palmitá e a gente veio para cá.

Isso em que ano?

VP: 1968.

E seus pais são naturais de onde?

VP: é meu pai é do estado de São Paulo.

Com o que ele trabalhava em São Paulo?

VP: toda a vida na agricultura, café.

Veio para Sertanópolis por causa do café?

VP: veio para Sertanópolis por causa do café. O pai dele veio para Sertanópolis ai eles compraram uma pequena propriedade lá e toda vida no café.

Quando eles vieram qual era o tamanho da propriedade?

VP: o tamanho da propriedade eu acho, não tenho bem certeza, mas era uma propriedade de 15 alqueires (36,3) aqui na região de Sertanópolis.

Sabe de quem foi comprada?

VP: foi de outra pessoa.

E o senhor quando foi que começou a trabalhar nesse ramo?

VP: então, eu mexo na roça junto com ele desde a idade 07 anos. A gente ficava embaixo dos pés de café limpando o tronco naquela época.

Isso em Sertanópolis?

VP: Não, já aqui. Porque eu sou de 1967, e eu vim para cá em 1968 eu tinha 1 ano de idade. E ele comprou uma propriedade de 05 alqueires lá em Água de Palmitá. E ai a gente cresceu e se formou ali.

Nessa propriedade aqui você está desde quando?

VP: nesta propriedade eu estou desde 1993. Que ai a gente se formou na propriedade de Palmitalzinho (*Águas de Palmitá*), casei fui para São Benedito, perto de Jaguapitã, ai eu residi em São Benedito por uns... 1986 até 1993, 07 anos. Casei lá em São Benedito.

Trabalhava com...?

VP: trabalhava com algodão, arrendatário de algodão. Eu junto com meu irmão e um cunhado. E aí a gente conseguiu comprar uma coisinha dessa época. Depois disso no final começou a entrar aquela praga bicudo e aí a atividade não teve mais êxito. Aí teve que abandonar ou perdia tudo.

O algodão ficou muito caro?

VP: é o custo de produção estava inviável, e também a mão de obra, que foi mecanizando tudo, e algodão depende de mão de obra braçal. Então foi ficando inviável e a gente mudou para essa propriedade aqui vendemos..., porque tinha outras propriedades pequenas que a gente já tinha conseguido comprar, aí decidimos parar com o algodão e na época a sericicultura estava no auge, estava boa, compramos a propriedade em Miraselva, plantamos amora para cultivarmos o bicho-da-seda.

A propriedade atual começou assim?

VP: aqui, essa propriedade. Compramos essa propriedade eu e meu irmão em 1992, começo de 1992, quando foi abril de 1993 eu me mudei para cá, e aí isso aqui era tudo abandonado, tudo café antigo, daqueles 'cafezão' alto, de fora a fora. E aí começamos a limpar.

Estava tudo abandonado?

VP: sim, naquela época comprar uma propriedade perto da cidade que estivesse feita era mais caro, então achamos essa aqui que estava meio abandonada. E aí começamos, estocamos tudo, plantamos bastante amora, é uma propriedade de 10 alqueires (24,2 *hectares*), comprou 05 para mim e 05 (12,1 *hectares*) para o meu irmão, e nós trabalhamos juntos. Plantamos acho que uns 06 alqueires (14,52 *hectares*) fizemos os barracões lá no fundo, tinha outra sede lá. E fomos mexendo com isso aí até... eu parei em 2007. Parei de mexer também por causa de mão de obra, porque foi ficando escassa, e não tinha como a gente fazer. E aí a gente implantou os barracões de frango também.

Caiu muito a sericicultura por aqui?

VP: diminuiu 70%.

E já foi muito forte?

VP: na época aqui a região, Jaguapitã, Guaraci e Miraselva eram os três municípios mais fortes, mas Centenário tinha, Lupionópolis, Prado Ferreira, Florestópolis, mas era pouco. Aí foi terminando e não deu certo mais, e eu fui tirando amora e entrando com Pasto. Nesse tempo também eu e meu irmão nos separamos, tinha outras propriedades junto e acertamos e eu acabei ficando com essa aqui só para mim e aí no final, resultado: fiquei com essa propriedade aqui e ele ficou com outra em outro lugar mais afastado, fiquei com essa com os barracões de frango e com a sericicultura. Como esta não deu futuro e passou uma época

muito ruim, acabei com a sericicultura plantei o pasto e fique mexendo com o gado de leite e os aviários.

E quantos anos já o aviário?

VP: então esses dois aviários foram feitos em 1993. Depois eu fui fazendo os outros, tem mais dois para baixo.

É integrado com que empresa?

VP: hoje nós estamos com a granjeiro de Rolândia.

No começo foi sem integração?

VP: desde o primeiro aviário foi integração, só que na época era Comaves de Londrina, aí acabou a Comaves, entrou a Diplomata...

A Diplomata que recentemente faliu...

VP: recentemente, deu um prejuízo, eu mesmo levei uns dois lotes de frango que estou com prejuízo.

Eles estão em liquidação judicial ainda?

VP: é estão ainda mas, estes negócios você sabe como é que é né? É complicado. (...) é que nem eu sempre falo, eu tenho uma certa revolta porque eu acho que o dono da diplomata é um político, e um político agir da forma como agiu, eu acho que é falta de consideração com o produtor com quem ele trabalha porque eu paguei energia, eu tive manutenção, funcionário, tudinho, água, luz... tudo para criar os frangos, e ele levou o meu frango embora, frango meu não... dele e não me pagou a minha parte. (...) ele agiu de má fé.

E ali foi erro de planejamento... Planejaram errado e terceirizaram o prejuízo.

VP: justamente. Então e por uma coisa que a gente não tem nada a ver com isso. Isso era um problema dele... ele tinha que... 8'14'

Como é a relação de integração com a Granjeiro?

VP: com a granjeiro? Eles entram com os pintos, a ração, e assistência técnica – medicamentos, veterinário – e eu entro com os aviários, funcionários e a manutenção é tudo por minha conta.

Quantos dias eles ficam confinados?

VP: 45 a 50...

Quanto eles estão pagando em média?

VP: hoje, aqui faz praticamente um ano que eu estou com ele, quando parou a diplomata eu já entrei com eles. Está numa faixa de R\$0,40 a R\$0,50 nesse meio aí, hoje.

Quantos frangos cabem aqui?

VP: hoje estava já 37 mil aves.

Eles que determinam quanto cabe em cada barracão?

VP: é pela metragem do barracão.

Quanto cabe em cada um?

VP: então nesses dois cabem 07 mil cada um, e o de baixo cabe 10 mil e o outro 12 mil aproximadamente.

Quantos metros cada um têm?

VP: 600m² cada um (*dos de 07 mil*) o outro 800m² (*o de 10 mil*) e o outro 900m² (*o de 12 mil*).

Você considera um bom negócio, criar aves hoje?

VP: olha, para dizer com sinceridade para você, eu acho que nós que produzimos alimentos, nós tínhamos que ser mais reconhecidos, porque não é que não é viável, mas você está com os investimentos feitos (*barracões, sempre modernizando-os*) não tem como parar, se eu parar com isso aqui, o que servirá para mim? É que nem um abatedor de frango, ele só funciona com frango, não funciona com leite, é que nem o laticínio só funciona com leite, ele não funciona com frango.

Quem coordena esse sistema (as indústrias abatedoras) parece que sabe disso, que você é “prisoneiro”?

VP: com certeza, justamente. Mas quem tinha que intervir nisso aí, eu acho que é o governo. Por que? Hoje um atravessador que pega um quilo de frango e vende no mercado ganha mais que nós que os criamos por 45 a 60 dias aqui na granja.

Criar sem a integração é ruim porque você não tem onde vender...

VP: é você não tem garantia, você não acha onde vender, então isso aqui é uma bomba. Porque se chegou na hora de sair (*os frangos*) e você não tirar cada dia é prejuízo e grande. Então eles tem a escala certinha e o lugar de colocar esse produto. (...) antigamente tem pessoas em Guaraci (...) o Ferrer ele me falou que quando ele tocava frango no início, na época de 1980 nessa faixa de 1982 que começou, ele tirava um lote de frango e disse que com dois lotes de frango comprava caminhão Mercedes-Benz 0km, com 10 mil frangos, o lucro que dava...(*vai ver foi assim que os irmãos Botazzari contruíram a Jaguafrangos*) mas, criando por conta, ele fazia a ração, comprava o pintinho, criava e vendia o produto, porque não tinha. Agora hoje é milhões e milhões (*de criadores*). E na verdade é o seguinte, isso é um monopólio. Eles estão unidos, as empresas elas estão unidas. E eu digo o seguinte, até uns 08, 10 anos atrás, quem tinha aviário era só pequena propriedade, era os produtores pequenos que tinham, 10, 15, 20 mil cabeças de frango. Depois que o negócio começou a dar um dinheirinho, alguma coisa, entraram os grandes, os fazendeiros grandes entraram e faziam aqueles núcleos, condomínios com 200, 300, 500 mil até 1 milhão de cabeças em uma propriedade e tudo automatizado, e isso foi que os pequenos começaram a pagar por isso, começaram a pagar menos para nós, e o custo de produção dele é menor.

E cobram dos pequenos para que se modernizem...

VP: justamente, e vai chegando numa situação que, ou você modifica e automatiza tudo ou você para, porque vai chegar um ponto que isso aqui...

E para automatizar eles querem que você banque, sem te apoiar.

VP: não, você se vira. O problema é teu.

Algumas até arrumam financiamento...

VP: mas é pior que você fica preso com eles... é problema.

E quanto à criação de gado? Qual a produtividade do leite?

VP: hoje o gado eu entrego o leite para Vigor. A captação é em Santo Inácio, mas o destino é São Paulo. Que é uma das empresas na região mais sólidas, e é uma que exige mais também. A qualidade deles eles sempre pegam mais no pé.

Você entrega o leite in natura?

VP: é resfriado só. Ordenha, tira da ordenha e joga no resfriador, ele resfria e cada dois dias eles vem fazer a captação e vai embora. Mas, na verdade, é uma atividade, que para a pequena propriedade é uma das melhores. Porque o preço do leite é ruim, não é bom, mas é um negócio que te gera dinheiro mensal, certinho, 13 anos que eu entrego leite para essa firma e nunca atrasou nenhum dia de pagamento.

O preço para o produtor é baixo, mas as indústrias vendem com ele lá em cima...

VP: justamente, é que nem eu estive em Londrina essa semana fui no macro no final de semana, comprei uma caixinha de leite daqueles “*milk Shake*” de 200ml, minha menina falou para compra-lo por que perto da escola vendiam o mesmo produto a R\$ 2,00, de 200ml, eu produzo 1 litro por R\$0,95 centavos, que é um preço hoje bom, se for analisar, e ela vende a R\$ 2,00 só porque colocou um chocolatinho e embalou... então para você ver a desproporção que é.

Qual é a produção de leite diária?

VP: hoje está na faixa de 300 litros.

É mecanizada?

VP: é, é ordenhadeira.

E a ração você que faz aqui mesmo? Faz silagem?

VP: é eu não uso a silagem porque para ela você tem que ter maquinário. E se você não tiver maquinário vai depender de terceirizar e aí o custo sobe. Então eu uso a cana-de-açúcar com a Napier... dá mais trabalho mas todo dia eu forneço alimento fresco e pasto.

E planta aqui mesmo?

VP: é aqui mesmo na propriedade. E um concentrado que compramos de fora.

E tem gado para corte também?

VP: então o gado para corte é o seguinte: leiteria, tem as vacas, tem o bezerro, desmamou o bezerro eu não vendo, eu jogo na área de pasto lá em baixo e eu vendo ele na hora em que ele está com 10 ou 11 arrobas, aí eu vendo ele no preço de corte.

Mas a produção é sua, você não compra para engordar?

VP: não, a produção é minha (...) as fêmeas melhores eu deixo para o leite e as que não são e os machos engordo, não chego a engordar para vender no preço “*top*”, mas vendo no preço de novilha, porque eu não tenho condição de segurar ele até ele virar boi... porque eu não tenho área...

Quanto estão pagando em média?

VP: hoje na arroba? Na faixa de R\$ 90,00 a R\$92,00.

Quanto cabeças de gado tem na propriedade?

VP: então hoje na atividade de leite e engorda eu tenho 112 cabeças.

Qual é o gado?

VP: é Girolando. Que é umas vacas mais Holandesas com um boi Gir que está dando Girolando. Que aí você tira a engorda e a produção de leite, (...) e dá um bicho mais robusto mais resistente. A nível de pasto é melhor.

E os insumos utilizados são os da granja e o concentrado para o boi?

VP: é, a ração concentrada para a vaca de leite eu compro da Cooperativa Integrada. Faz o pedido e eles vem e entregam na propriedade. Agora outros produtos insumos, e outras coisas tem a cooperativa que a gente compra a COFERCATU. O que depende o aviário a empresa traz, produtos para o aviário, desinfetante e essas coisas.

E a cama do aviário o que o Senhor faz com ela?

VP: então a cama até o ano passado nós estávamos em condições mais difíceis, a gente vai levando só prejuízo nos dois lotes de frango que eu perdi (*falência diplomata*), e numa propriedade pequena até você se estruturar e começar de novo você está arrebitado. Então a gente foi vendendo para fazer capital.

Vende de 3 a 4 camas (3 períodos de 45 dias faz a troca e vende o que tirou)?

VP: é eu tiro sempre com três, um dos fatores é eu estar meio próximo a cidade para não deixar com mau cheiro (*não tira com menos por que quem o compra a partir de três criadas paga praticamente o mesmo preço, abaixo disso o preço diminui*).

E, hoje, continua vendendo ou foi só para amenizar o prejuízo da diplomata?

VP: não a partir de agora, essa remessa passada eu já joguei no pasto, e agora vou tirar esse lote e mais um e vou jogar no pasto novamente, porque compensa.

Quanto se paga na cama de 03 criadas?

VP: ta numa faixa de R\$70,00 a R\$80,00 a tonelada.

Para quem vende?

VP: para os produtores direto. Pessoal da amora, pessoal da cana também tem comprado.

Quantas toneladas os galpões geram?

VP: cada três, quatro lotes no total tira quase 200 toneladas. (...) E hoje tem empresa, até a UNOPAR está fazendo um trabalho, para embalar, 'peletizar' e vender como adubo.

Para fazer uma associação para vender como adubo?

VP: não nós criadores de frango já temos uma associação. E então até agora a alto alegre, empresa de cana que tem aqui na região, eles estão interessados, até mandaram a gente fazer um orçamento e ver quanto que a associação tem de cama para entregar por ano, porque eles tem interesse em comprar toda essa cama. Então está melhorando, devagarzinho mas tá. Antigamente era difícil vender, você tinha que vender a preço que só conseguia trocar a palha, de tirar e repor a palha nova.

Como são as relações de trabalho aqui? Tem funcionários contratados ou são parceiros?

VP: Então os aviários são todos parceiros.

25 % a 30% dos ganhos do frango?

VP: 30% da produção. Agora na mangueira (*relativo ao leite*) eu tenho um rapaz que é registrado.

Eles moram na propriedade mesmo? Tanto o do leite quanto o do frango.

VP: moram na propriedade. Sim.

Eu esqueci de perguntar antes, o gado para corte é vendido por aqui?

VP: é para frigorífico né. Tem uns comprador ai na região que compram...

Tem sempre um destino certo ou varia?

VP: varia, é a lei da procura, quem pagar mais leva. Tem vezes que a pessoa, por exemplo: eu vendo só para você e você me diz que só pode pegar daqui a 15 dias se eu achar outro que leve, já passo para o outro.

Que tipo de mecanização você tem aqui?

VP: Meu trator é um 50X, que é o braço direito, se ele pifar tem que arrumar outro na hora porque ai o gado não come, não tem jeito.

Tem alguma associação aqui que empreste?

VP: Então a gente tem uma associação aqui que é a APRAM, associação dos produtores da Água do Monjolo, e eu faço parte lá, tem maquinário que pode alugar.

Que tipo de máquinas?

VP: tem trator, tem cocho para esparramar, tem plantadeira, tem pulverizador, tem plaina... tem muita coisa. Aluga por hora, diária... (...) a prefeitura também tem os maquinários e aluga por diária também. Tudo assim com preço mais acessível.

Para construção dos galpões teve acesso a financiamento?

VP: tive, praticamente todos os aviários tiveram financiamento. Mas hoje não devo mais financiamento nenhum.

Foi PRONAF na época ou foram outros?

VP: aqui no começo foi aquele tempo do Panela Cheia (...) do governo do estado, em troca de Milho. Os dois primeiros aviários foi aquele lá, já o terceiro a maioria foi de recurso próprio mesmo e financiei só os equipamentos no Banco do Brasil.

O que que tem de equipamento?

VP: comedor, bebedor, nebulização, cortinado, aquecimento.

Tem aviários automatizados?

VP: tem um aviário que é automatizado, os dois lá de baixo tem o forno automático. E o ultimo lá de baixo já é automatizado. Os fornos são a lenha.

É tudo automatizado?

VP: só a comida, a água é pendular. É um tipo meio automático porque ela desce sozinha. Mas não é que nem o nípio 25'04" o nípio você não tem que fazer nada. você programa e ele vai soltando. (...) agora esses (*os não automáticos*) você tem que lavar e...

O aquecimento de todos é à base de lenha, só que nos de baixo é automatizado e nos outros dois não, é isso?

VP: é.

A regulação do calor é por sensor? Como ele faz? Ele joga a quantidade de lenha...

VP: não ele tem um tambor grande que abastece ele de lenha e ele tem um sensor que está captando a temperatura, chegou na desejada ele desliga e vai diminuindo, pediu (*quando baixa da mínima temperatura*) ele aciona ai a ventoinha aciona dentro acende o fogo de novo e manda calor. Que a hora que ele apaga ele abafa e fica ali amortecido. Ai jogou vento nele ele acende rapidinho de novo.

Usa lenha de Eucalipto?

VP: eucalipto, grevilha, a lenha se achar mais barata.

Compra na região aqui?

VP: sim.

Tem bastante produção de lenha por aqui?

VP: está até tendo viu...

Principalmente nessas regiões de terra ruim o pessoal tá colocando eucalipto...

VP: segundo o pessoal aí dizem que é a aposentadoria do futuro... a lenha. (...) que nem dizia o outro: antigamente madeira de lei no Paraná era peroba agora é o eucalipto.

Para finalizar o senhor trabalha só com aqui ou tem algum outro tipo de negócio?

VP: só aqui na propriedade.

A família também?

VP: não, a minha esposa é professora municipal.

O seu irmão continua na agricultura?

VP: continua na agricultura, agora ele tem a propriedade e arrendou para cana. E ele tem um pouco de sericicultura ainda.

É para alto alegre?

VP: é alto alegre.

Eles pagam por hectare plantado?

VP: é área plantada. Tem um valor que eles pagam mensal. Baseado no valor da cana.

ENTREVISTA 8: CELSO GERALDO LIMA.

Conte um pouco sobre seu histórico de vida e o de sua família:

Celso Geraldo Lima: Eu nasci aqui em Astorga nessa mesma estrada aqui, morava no sítio desde que nasci, meu pai veio para cá em 1946, mexia no começo com café.

E o seu pai era de São Paulo?

CSL: é meu pai veio do estado de São Paulo.

Eles vieram com a promessa de terras melhores...

CSL: é na verdade, inicialmente eles vieram como porcenteiros, para trabalhar de empregados. Porque no estado de São Paulo eles não viam muita perspectiva e naquela época todo mundo veio para cá. Tinha gente que já era mais bem situada, e já tinham as propriedades (*compraram*) com café formado. Eles vieram para Rolândia Inicialmente, ficaram lá por um, dois anos e já conseguiram dinheiro para comprar terras aqui em Astorga, nessa estrada aqui.

Sabe de quem compraram essas terras?

CSL: Olha eu não posso lhe informar exatamente. Mas ainda era mato, eles derrubaram o mato, plantaram café, meu avô com os filhos dele, tanto meu avô por parte do meu pai, quanto meu avô por parte da minha mãe. Vieram juntos para cá. Depois meu pai já saiu fora... casou e consegui naquela época comprar um pedacinho de terra, mas pouquinho.

Tem ideia de quantos alqueires?

CSL: Na época meu pai tinha 11 alqueires (26,62 hectares), isso em 1965...

O pai do senhor ainda é vivo?

CSL: é sim, 77 anos. E aí quando foi... em 1975, quando teve aquela geada forte, aí já mudamos para soja né. Aí começou a soja, e eu já tinha 15 anos, meu irmão tinha 14, 13... e de lá para cá foi soja e soja, e a família crescendo... meu pai hoje já não mexe mais diretamente, é mais só a gente (*os irmãos*).

A propriedade inicial do seu pai ainda é de vocês?

CSL: não a inicial não pertence mais a gente, já vendemos faz tempo.

E vocês trabalham ainda em família? É uma empresa só?

CSL: ainda... é uma empresa só. Seis irmãos.

É difícil encontrar isso ainda hoje... (*devido ao tamanho do volume de suas propriedades*)

CSL: é difícil, mas existe, talvez em famílias menores. Chega um momento que acaba cada um indo para o seu lado, quando os filhos crescem, nós não temos ainda filhos tão grandes. O mais velho sou eu, meu filho tem 20 anos e ainda está fazendo faculdade, não se envolve muito...

E como se deu a evolução de vocês, daquela propriedade inicial para o que se tem hoje?

CSL: foi trabalhando... (*receoso em falar*)

Como foram adquirindo propriedades... Se sempre cultivando soja...

CSL: é basicamente foi soja, mas teve nesse meio, gado, de bovinos, meu pai criava até porco no começo, trigo... e economia né? A família foi sempre muito segura, nunca foi de esbanjar dinheiro.

Sempre trabalharam em terras próprias ou arrendaram também?

CSL: sempre teve um pouco de arrendamento, mas não muito. Tipo 10% do...

O essencial era sempre que podia comprar mais terras?

CSL: é sempre, todo sempre podia comprar 01, 02, 05, 10 alqueires, mas nunca fomos de esbanjar dinheiro, se tivesse esbanjado muito no começo... não tinha andar com carro novo, carro do ano, aquela

ostentação... a gente sempre morou no sítio até, 1985, moramos no sítio. E nunca teve esse tipo de coisa sabe?

E hoje quais são os negócios, é só o plantio de soja ou mais alguma coisa?

CSL: Soja e milho safrinha, basicamente, e trigo, tem um pouco de pecuária também...

E qual o tamanho atual da propriedade?(o divulgado foi só o plantado, mas eles *possuem em Jaguapitã outra propriedade de 2000 hectares*)

CSL: a hoje a gente deve plantar uns 1500 alqueires (3360 hectares) mais ou menos.

Mas não é tudo aqui *(na propriedade que estávamos na entrevista em Astorga)?*

CSL: não, Astorga, Pitangueiras, Jaguapitã e Prado Ferreira.

Vocês atuam no ramo da comercialização da soja, ou só plantam e vendem a própria produção?

CSL: não, a gente comercializa o nosso. A gente tem o silo aqui...

Armazenamento próprio...?

CSL: mas não é tudo não, a gente armazena uma parte. De 30 a 40%, o resto a gente deposita na cooperativa, em armazém particular, que nem a Bela Agrícola tem por ai...

Qual a cooperativa?

CSL: Integrada, Cocamar, Cofercatu, essas ai.

Os problemas da Corol de administração afetaram vocês?

CSL: diretamente não, a gente teve problema de receber foi com um particular esse ano, devido a crise ai aumentou muito a soja e o milho e os frigorífico de frango deram uma quebrada e a gente teve dificuldade para receber.

Tinha valores a receber deles e eles não pagaram?

CSL: não pagou e a gente recebeu, mas pagando insumos agrícolas em troca. Vou falar assim, era com a Avebom, que foi vendida para Bela Agrícola, esta fornece insumos, e ela usou isso, falando que pagariam, mas em insumos. Colocando os insumos no preço que eles quiseram... não que eles colocaram os preços muito absurdos, mas a condição não dava para ficar negociando. Entre perder, é muito melhor receber o que dá... e ai já pegamos tudo em insumos e utilizamos tudo...

Qual a produtividade anual dos cultivos aqui?

CSL: a se você pegar, por exemplo, 1500 alqueires (*3360 hectares*) de soja e multiplicar por 120 sacos de soja por alqueire, e 1500 alqueires (*3360 hectares*) de milho multiplicar por 180 sacos por alqueire a produção é essa *(A produtividade é de 180 mil sacos de soja e 270 mil*

sacos de milho). Agora isso aí em anos normais. Milho safrinha você não pode falar isso que varia todo ano. Esse ano por exemplo já está quebrando... milho safrinha você pode contar aí uns 05 anos, 2,5 a 03 é bom. Vai ter 01 ruim e 01, 1,5 mais ou menos. Por que nunca é... tem geada, tem seca. A soja, graças a Deus, para nós aqui na região, de cada 05 anos mais de 04 é bom. Tem sido...

A importância da safrinha é mais para não deixar a terra nua do que outra coisa...

CSL: é ela é para ajudar nos custos... você mantém os funcionários ocupados, diminui erosão... e ela deixa um lucro também, quando bem administrado, e quando não há um preço muito baixo. Ela deixa um lucro, ajuda né? Se você deixar a terra sem nada em cima, você vai ter que gastar dinheiro em cima. Tem que ficar cuidando do mato para ele não crescer... sem ter expectativa nenhuma de retorno, só custos.

Vocês trabalham com financiamento próprio ou via financiamento Bancário?

CSL: Rapaz, nós financiamos o custeio é feito pelo Banco, 90% do custeio é via banco.

Atualmente é difícil o produtor bancar sozinho?

CSL: não é que é difícil, é que quando a gente tem um lucro, já aparece um vizinho querendo vender terra, nós vamos e compramos terra. Que é onde nós ganhamos dinheiro. Aí pegamos o dinheiro e compramos terra e ficamos sem dinheiro. E custeia a lavoura com o que? Com o banco. Se nós adotássemos a prática de um ano não comprar nada, nós conseguiríamos custear a lavoura. A partir daí se teria todo ano um caixa para fazer isso. Mas nós nunca fizemos isso, porque a hora que você começa a ficar meio folgado aparece um negócio. E é muito melhor você comprar um pouco mais de terra, porque aquela terra vai te ajudar, ela mesma vai ajudar a se pagar. Ela vai produzir. Foi assim que...

Tem muita oferta de terras aqui ainda?

CSL: Não.

E essa compra é feita de pouco em pouco ou como, perto de alguma propriedade que já possuam?

CSL: a gente procura comprar na região...

E compram também para outros negócios?

CSL: Não. Compramos para produzir. Nada de especular, porque está barato... porque o cara está quebrado, vamos aproveitar, isso não...

Nas propriedades, tem alguma técnica diferente de produção?

CSL: as técnicas que usamos são as que todos usam, plantio direto, rotação... e esta é o Milho e Soja...

E o trigo?

CSL: trigo, devido ao fato de ter caído muito o preço dele, você pode ver que o Paraná inteiro deixou de plantá-lo. É muito baixo (*o valor*), esse ano melhorou o preço, por incrível que pareça...

É que deu uma quebra na Argentina...

CSL: é exatamente. Hoje, pelo atual preço do trigo, compensa até plantar trigo em vez do milho safrinha, no preço que está hoje.

Mas é engraçado que se vê pouco trigo pela região...

CSL: mas é porque o trigo subiu de preço quando a lavoura de milho safrinha já estava instalada. Entendeu? Se esse preço do trigo tivesse subido antes, lá em setembro (*de 2012*), hoje você iria ver muito mais trigo por aí. Mas já fazia três quatro anos que você via aquele trigo ruim e o milho lá em cima, foi só acabando. Todo ano a gente plantava metade da área com trigo e metade com milho, esse ano plantamos 90% com milho, teve gente que plantou 100%.

Quanto à venda da produção, além da Cooperativa, tem exportação ou vende mais na região aqui mesmo (*para indústrias frigoríficas de frango*)?

CSL: tem exportação, mas não somos nós que fazemos. Nós vendemos para a Bela Agrícola, ela exporta, a Integrada, a Seara exporta.

Vocês não fazem exportação direta?

CSL: a gente não tem como fazer, produtor pessoa física não faz. Só se montar uma trade... mas aí já é para gente muito maior né? Não é para gente pequena que nem a gente não. Tem que ter volume...

Na venda vocês mesmo transportam ou os compradores buscam?

CSL: Não, nesse caso aqui, eles vem buscar aqui. O frete é por conta deles, se Avebom comprar da gente eles vem buscar aqui. Todos vem buscar aqui.

O acesso a insumos, vocês comprem aqui na região? Da Bela Agrícola? Como é feito?

CSL: é das empresas da região: Integrada, Cocamar, Bela Agrícola, Ponto Rural de Londrina...

Quais maquinários são tem na propriedade? Usam maquinário próprio ou terceirizam?

CSL: usamos maquinário próprio: trator, plantadeira, colheitadeira, tudo próprio. (...) Quase tudo adquirido com financiamento bancário.

Vocês tem manutenção do maquinário própria ou terceirizam?

CSL: a manutenção, vamos falar assim é misto. É porque tem aquilo que você consegue fazer e o que você não consegue, aí vem as revendas autorizadas da... você compra um trator New Holland, quem vem aqui para um conserto mais complicado? A empresa que vendeu o

maquinário para você. Ou uma oficina da cidade mesmo, dependendo do caso, não é qualquer oficina... e não tem muito mais não.

Quanto às relações de trabalho, quantos funcionários tem, como é a relação familiar?

CSL: A família todo mundo trabalha, seis. Deve ter uns 20 funcionários registrados.

Eles são permanentes?

CSL: são registrados, tem carteira normal, permanente... e deve ter alguma coisa de temporários quando está colhendo e plantando no mês de setembro, agosto... é uns 04 meses por ano...

Os fixos moram nas propriedades?

CSL: Moram. Os fixos moram nas propriedades. (...) Aqui tem e nas outras propriedades, Jaguapitã, Prado Ferreira, Pitangueiras... deve dar uns 20...

Vocês possuem alguma outra atividade não ligada ao setor primário? Na cidade...

CSL: não, nas cidades não tem nenhum salão alugado. Não tem nada na cidade, só no Banco do Brasil que nós temos o dinheiro...(risos) é onde pega o dinheiro, mas na cidade não tem nada não. Nós nunca partimos para outro negócio de imóveis, de revenda de carro, trator, insumos, nunca... acho que se aqui está dando certo né... tem que ter foco, começar a dividir muito, tem que jogar uma pessoa para lá outra para cá, acho que isso não dá muito certo não.

ENTREVISTA 9: ROBERTO ZAFALLON

Gostaria que o senhor contasse um pouco do seu histórico de vida e da sua família:

Roberto Zafallon: Meus pais eles são do estado de São Paulo, e quando eles vieram aqui para o Paraná, eram pioneiros, vieram para uma região aqui derrubar mato e na época era café. E a gente se estabeleceu na região de Astorga, mais na região de Santa Zélia, que é um distrito de Astorga, e a gente se estabeleceu lá e na época com a cultura de café. Então eu sou nascido aqui em Astorga mesmo.

Que ano seus pais chegaram a Astorga?

RZ: Eles vieram em, eu sou de 1959, em 1935 a 1940 eu acredito.

Sabe dizer de quem foram compradas as terras?

RZ: foi comprada de um pessoal que já tinha comprado, mato na época, e venderam para o pessoal que vinha desmatar.

Você sabe dizer se compraram da Cia Melhoramentos?

RZ: Não quando eles compraram esse processo já tinha acontecido.

Nesse período, dos seus pais até você começar a se envolver o que aconteceu?

RZ: A gente ficou um tempo com a lavoura de café, por certo tempo, depois vieram as geadas, aí a cultura de café acabou ficando um pouco difícil. Então, nós diversificamos, compramos gados e a lavoura branca, e começamos a lidar com gado e com plantio de soja, milho, trigo. Nós mantivemos o café por um certo tempo, mas por problemas de preço acabamos erradicando o café, hoje não temos mais lavouras de café. E ficamos com soja, milho, trigo e o gado.

Qual era o tamanho inicial desta propriedade?

02'48" RZ: na época tinha acho que 35, 40 alqueires (96,8 hectares).

Hoje essa propriedade ainda existe?

03'01" RZ: Existe, mas não mais com a família. Por que como era do meu avô, e mais os filhos, eles foram comprando e tal, e dividindo... no caso eu já sou da terceira geração. Então, os filhos foram casando e foi dividindo a propriedade e a família acabou se abrindo num leque.

Os seus pai/avós vieram com a promessa do café?

03'30" RZ: isso na época eles vieram com o café.

Atualmente o senhor ainda mexe com plantação ou com outra coisa?

03'44" RZ: No decorrer da coisa eu fiquei um tempo com o meu pai, eu me casei, aí fiquei com o gado, plantei um pouco, mas era mais para reforma de pasto, e acabei ficando com gado. Meu pai na época mexia com o comércio, era cerealista, eu fiquei com o tempo, depois, com a cerealista, e hoje já também não mexo mais com cereais. Aí hoje eu tenho gado, tenho um pouco de cana, tenho locação de imóveis e aviários. Eu diversifiquei um pouco porque a agricultura ficou meio que altos e baixos, quando você colhe não tem preço, quando tem preço, é porque você não colhe, então é uma coisa assim meio complicada. Então eu diversifiquei porque quando você tem uma quantidade grande, uma área grande, então você foca tudo naquele seguimento, quando você tem pouco, se o ano que vai bem vai bem e o ano que vai mal vai mal, então você não tem por onde tirar, por isso fui diversificando. Então eu construí alguns imóveis, com o ganho, construí alguns imóveis para locação, que dá uma renda fixa para você se manter. E eu tenho gado, um pouquinho de gado, para girar, que é gado de corte e tenho um pouco de cana também, e mexo com aviário. Eu diversifiquei para não correr o risco desses altos e baixos.

Qual é o tamanho da sua propriedade?

RZ: Essa hoje que eu tenho, 7,5 alqueires (18,15 hectares).

E nesses 07 alqueires está dividido o gado, os aviários...

RZ: e a cana. É eu tenho 05 alqueires de cana (12,1 hectares) e aí são 2,5 alqueires (6,05 hectares) com o gado e o aviário.

Quantos mil frangos cabem no aviário?

RZ: eu tenho 70 mil frangos.

O aviário é mecanizado?

RZ: é automático, tudo automático. Tudo automatizado, o aquecimento é a lenha.

Com qual empresa o senhor é integrado?

RZ: eu estou alojando com a Averama.

Qual é a média que eles pagam no frango por cabeça?

RZ: é porque é uma conversão, porque é assim, é resultado. Hoje a média deles está em torno de R\$0,50 centavos.

45 dias de confinamento?

RZ: é média, 45 dias. De 42 a 47 dias, média 45.

E a produção de cana é para venda também?

RZ: ela é agregada com a cooperativa, feito em parceria.

Qual cooperativa?

RZ: Nova Produtiva, que tem a usina aqui em Astorga, antiga Cocafé.

Nessa parceria eles que fazem a manutenção da cana?

RZ: isso, você entra com a terra, eles fazem o plantio, o preparo, cuidam da cana, cortam e aí você tem o fechamento do resultado.

E eles pagam por tonelada?

RZ: Pagam por tonelada.

Descontam a manutenção?

RZ: Não, é feito assim, que nem no meu caso lá, é 40 toneladas por alqueire, e o preço é consecana. O preço que... tem um conselho e é o preço determinado, vamos dizer assim, é o mercado por tonelada da cana, e eu tenho 40 toneladas por alqueire.

O preço é por safra ou mês a mês ele varia?

RZ: Não é por safra. Eles fazem o seguinte, o pagamento depende como você acerta, eu recebo em 3 parcelas durante o ano, e depois no final do ano, faz o fechamento, eles pagam sempre um pouco a menos do valor consecana e no final faz o fechamento do que deu no ano, faz o ajuste e você recebe a diferença.

E quanto ao gado é para corte?

RZ: é para corte.

E vende para quem?

RZ: é vendo na hora que estiver no ponto, ou para o pessoal dos açougues aqui ou para quem abate para os frigoríficos.

Não tem compromisso pré-estabelecido?

RZ: Não, precisou de dinheiro e o gado está gordo... vende.

Como é a engorda?

RZ: No pasto, solto. Não é em confinamento.

Como é a venda do gado? Quanto pagam em média?

RZ: É mercado, é mercado de boi gordo... é o preço do dia, que estiver correndo no mercado... 90, 95, 96 100 reais... é o preço do dia, preço da arroba do dia.

Como é na propriedade o grau de acesso a insumos e maquinário?

RZ: Ali, na verdade, os insumos que eu uso mais é para o gado, que é o mineral, vacina, essas coisas. Porque a cana, é parceria, a cooperativa que já faz todo esse trabalho de mecanização, adubação, tudo isso. Os aviários também é parceria, é integração, eu entro com os aviários, o trabalho, lenha e energia, e eles entram com o pintinho, ração e assistência veterinária, ou assistência técnica que eles chamam. O gado aí esse é meu mesmo. Eu compro, vendo...

Usa cooperativa?

RZ: Usa, a gente usa cooperativa para medicamentos, ração, é comprado tudo nas cooperativas.

Aqui em Astorga mesmo?

RZ: Aqui nós temos a Nova Produtiva, e temos a Integrada. Você faz a pesquisa e onde estiver melhor o preço, nós temos uma outra que é particular que é a Bela Agrícola, mas é pouca coisa, mais é a integrada e a nova produtiva. Na parte de veterinária, e essas coisas, a gente usa mais a Nova Produtiva.

E tem algum funcionário?

RZ: Tem, eu tenho um granjeiro, que é parceiro meu também...

Ganha 30%?

RZ: Não, esses aviários automáticos, hoje eles variam de 12% a 15%.

Por que o serviço é menor?

RZ: Porque os aviários são maiores a quantidade de frango é maior e o trabalho dele é diferente da manual. Dá menos trabalho, menos trabalho braçal.

Precisa de um trabalhador mais qualificado?

RZ: Sim, para você ver, hoje você pega um aviário automático, uma família, um casal, marido e esposa tocam dois aviários. Caso fosse manual, um aviário já era complicado para eles cuidarem de 35 mil aves. Por que tem que abastecer os comedores, bebedores, tem que ser lavado... então o trabalho é bem maior. Então uma família, de duas pessoas, marido e mulher, eles tocam dois aviários. Já é a média que a gente faz, dois aviários uma família.

Quantos aviários são na sua propriedade?

RZ: São dois aviários, 35 mil aves cada aviário.

Os aviários automatizados, em geral, são maiores?

RZ: São, são maiores, eles partem de 14x130, 120, mas é geralmente essa média, de 1800 metros acima.

Até para diluir o custo do equipamento, pois não adianta automatizar um galpão pequeno que o custo fica alto...

RZ: Sim, fica inviável.

A cama gerada dos aviários que destinação o senhor dá??

RZ: uso para adubação.

E também vende?

RZ: é ela é vendida. Nós tiramos uma vez por ano, cada 06,07, muitas vezes passa, nós chegamos a fazer 08, 09 alojamentos em cima de uma cama.

O preço aumenta proporcionalmente ao número de alojamentos?

RZ: Não, é assim até 03 alojamentos é um valor, o valor é menor, do terceiro alojamento para cima é um preço só.

Pagam por tonelada?

RZ: Pagam por tonelada.

O senhor vende para quem?

RZ: Vende para produtores, para a cooperativa – para a cana –, vende para empresas de adubo orgânico...

Quanto que pagam pela tonelada?

RZ: Hoje ela está girando em torno de R\$90,00 a R\$100,00 a tonelada. Posta na empresa ou na propriedade.

Quanto que um aviário gera de cama? Depende do tamanho?

RZ: Não, depende do tamanho do aviário, mas é assim, para você fazer uma conta, no meu caso é 150 x 14 ele dá 2100 metros, a média que a gente faz, vamos supor, você aloja lá 35 mil aves, você geralmente tem uma média de mortalidade de 2% a 3% , podendo chegar até 4% a 4,5%, vamos supor, se no final de cada lote você tira 32 mil aves, você pega essas 32 mil aves e multiplica por 900 gramas que é o que ela produz de esterco cada lote. E aí multiplica por quantos lotes você tem e dá uma noção aproximada da quantidade de cama de frango que você tem dentro do aviário. É uma média que a gente faz para você ter uma média de quantas toneladas você tem lá. Mas pode variar um pouco mais ou um pouco menos. Mas uma noção é isso seriam 900 gramas por ave, cada lote, vezes a quantidade de alojamentos que você fez em cima daquela cama, você tem uma noção média do que você tem de matéria orgânica.

O senhor é representante da associação de avicultores...

RZ: Não, nós estamos montando, ainda está encaminhando, nós estamos montando uma associação dos avicultores de Astorga e região.

Como está situação dos avicultores da região?

RZ: Esse ano está melhor, um pouco. Mas ainda o que nós recebemos, é baixo, o ano passado foi uma catástrofe, o ano passado nem se fala, porque nós temos que conseguir fazer, no mínimo 06 alojadas no ano, esse é o mínimo, não podemos fazer menos que 06. No ano passado nós não conseguimos fazer isso, fizemos 05 e pouco (*em média*), e os resultados foram baixos, porque o milho e os insumos muito altos – milho, soja... – e com isso, as integradoras usaram esse argumento e os resultados foram baixos, este ano já começaram melhores os resultados. Eu sempre falo uma coisa, todo mundo tem que se organizar, e você tem que saber o teu custo, hoje em qualquer coisa que você vá fazer, você tem que trabalhar como uma empresa, tem que saber com o que você gasta, o que você irá precisar, tem que ter o custo daquilo que você está produzindo. E é uma coisa que o produtor não tem muito, principalmente o avicultor, que ele não sabia o que era bom, se R\$0,40 era bom, R\$0,45 ou R\$0,48 era bom e com isso eu acredito que as integradoras exploravam, porque quando nós questionávamos alguma coisa com elas, a primeira pergunta que eles faziam era: o que é bom para você? E o cara falava: o que é bom eu não sei... e elas respondiam: como você me questiona se você não sabe o que é o teu custo. Hoje, nós já sabemos, nós já temos uma tabela de levantamento de custos, cada um pode calcular, até essa tabela já está no site, estamos distribuindo... com ela você adapta para o tamanho do seu aviário, é só você saber o quanto você aloja, o que você gasta de lenha, o que você gasta de energia, você joga nessa tabela e você tem o seu custo. O meu custo hoje é tanto, o meu custo hoje é R\$ 0,48 centavos, dos meus aviários, se eu tirar isso eu estou empatando, acima de R\$ 0,48 eu tenho ganho. Então hoje você tem como chegar na integradora e isso é um trabalho que a gente vem fazendo. E uma das coisas que me levou a montar essa associação, não só aqui da região, como todas regiões no Paraná, Santa Catarina que hoje já são fortes, a associação deles, já trabalha não, mas como associação, mas como cooperativa. As integradoras quando elas eram individuais tinham um problema..., individuais elas são grandes, você pega as integradoras da nossa região, todas elas são fantásticas, são enormes, e mesmo assim eles tiveram a necessidade de formar a UNIFRANGO – que é uma associação de todas as integradoras – (*Comentei essa formação no meu TCC*) para que? Para uma não ficar puxando o tapete da outra, pode? Tem... acontece. Outro dia tivemos uma reunião ali na Jaguafrangos que o cara falou que não era bem assim. Não é assim mas melhorou. Porque antigamente você alojava com uma empresa e a outra oferecia R\$0,02 centavos a mais e você saía

e no outro lote você saia e ia para outra (*outra coisa que eu falei no TCC, o avicultor integrava com a que pagava mais*) era um “brigueiro”; e eles entravam até em situação financeira difícil. Depois que eles montaram a UNIFRANGO, eles se uniram, fazem o custo máximo deles, e trabalham com esses números, pagando para uns R\$ 0,50 para outros R\$ 0,60, aí pegam outro e pagam R\$ 0,35 se o cara reclamar no próximo lote melhoram, se não reclamar... Mas o custo deles não foge do estipulado em reunião e não mudam. E é o que nós (*avicultores*) precisamos fazer, se organizar, levantar nossos custos, para chegar à integradora e dizer: o meu custo é isso aqui não posso tirar menos que isso.

Nesse custo está incluída a remuneração do capital investido ou é o custo básico apenas?

RZ: tem, porque o que acontece, hoje nós temos muitos avicultores aqui que começaram a 10, 15 anos que já estão fora do mercado, porque o barracão dele sucateou, e ele não teve como investir...

Na verdade ele se explorou...

RZ: é ele se explorou...

Ele achou que estava tendo uma renda boa, mas na prática ele dilapidava o seu próprio patrimônio e talvez no início isso fique mascarado, pelo volume de dinheiro razoável... (*isso, pois com o dinheiro arrecadado não sobrava nada para reinvestir no seu barracão, ou seja, faltava o capital de giro*)

RZ: é o que aconteceu na nossa região, nós temos produtores de frango que trabalharam 20 a 30 anos e hoje não tem dinheiro para reformar o aviário, ou para construir um aviário novo. E é o que nós não queremos deixar acontecer com os nossos avicultores.

E as empresas exigem as melhorias técnicas...

RZ: e não dão retorno, e todos lote eles querem. Hoje você entra em um aviário automatizado, é igual essa sala, com ar condicionado... só que para isso você tem que ter retorno. Você investe... e tem custo, você tem que ter retorno. E a vida útil de um aviário desses é de 10 anos (*aprox*), daqui 10 anos se você precisa trocar a cortina, botar uma placa nova, e vai ver... cadê o meu dinheiro? Na verdade esse ganho é ilusório. Você acha que está ganhando, mas não é, é como você falou, está comendo seu capital.

E existe alguma cooperativa que ajude neste seguimento?

RZ: olha na nossa região a cooperativa não mexe com o seguimento de frango, nós temos na região nossa a Coocari, próxima aqui que é em Mandaguari, a Coocari está entrando no seguimento de frango, então eu acho que vai funcionar. Porque quando se fala em cooperativismo, o que

nós entendemos por cooperativismo e ele funcionar direito será muito bom. Eu acho que na hora que a Coocari funcionar, não terá isso, porque ela vai trabalhar de acordo com os resultados, que cada avicultor tem, e o lucro dela será revertido aos cooperados, que não é o que acontece com as integradas. Se você ver o caso da nossa região, as empresas começaram pequenas e hoje estão todas milionárias, nem mi é bi... você pega a Jaguafrangos, a Avebom, a Big Frango. A Jaguafrangos faz o que 15, 20 anos no mercado e estão muito bem e os integrados deles será que cresceram? Eu tenho certeza que não, pelo contrário, eles descartaram. Aqui nós temos o exemplo da Big Frango, que foram os pioneiros que começaram junto com a Big Frango e ela os descartou, abandonando os avicultores. E isso é uma coisa que nos preocupa.

E a associação busca a constituição de um preço mínimo viável para os produtores?

RZ: o que a associação vai fazer, vamos trabalhar com transparência, que é uma coisa que nós não temos, nós recebemos e ninguém confere o peso da ração, ninguém confere preço de frango, eles colocam o frango, você engorda, tiram e dizem o resultado (*sem contestação*).

Eles fornecem a fórmula do cálculo?

RZ: sim, mas você não tem o peso (*de ração entregue, peso final dos animais...*)

Tem que ter pessoal capacitado para acompanhar...

RZ: sim, mas para isso nós temos que se unir, cobrar, criar normas. Porque assim quanto menos organizado, melhor para eles. Eles dizem que são a favor da associação, mas não são, eles não tem interesse, porque a partir do momento que... onde é a melhor coisa para eles, onde é bagunçada, onde a coisa é organizada você tem que mostrar transparência. Já melhorou bastante, outras empresas entrando dando transparência, melhorou muito se comparado ao passado, mas ainda tem muita coisa para melhorar. Eles manipulam. Até esses dias eu falei e o cara não gostou e até ele falou, isso não é manipulação, ele falou: acontece que as vezes a pessoa não conseguiu um resultado bom, e ele tem a prestação do barracão a pagar e nós entendemos e damos uma bonificação para ele, e vocês acham que isso é manipulação?. Mas é lógico que é manipulado, os resultados são manipulados, por isso que eles tem margem para fazer isso. Eles tem gordura para fazer isso, quando interessa, quando o produtor ameaça sair... Isso que eu falo que nós não podemos ficar quietos. Nós já fizemos várias reuniões, quando o avicultor tira resultados ruins a primeira coisa que ele faz é pegar o telefone e ligar pedindo para agilizar a montagem da associação, no

próximo lote o resultado melhora e o avicultor fica com medo de perder essa melhora e volta atrás.

Eles utilizam essa manipulação com os valores pagos também na hora que o avicultor quer ingressar no ramo...

RZ: sim na hora que eles precisam de frango, qual é a forma de agregar? É pagando bem. Aloja um tucho ai rapidinho, mas você tem que pagar, a hora que conseguem a quantidade necessária para o abate eles reduzem o valor e se perderem um ou dois, não tem problema... é assim que funciona.

Sabe dizer quantos avicultores existem aqui em Astorga?

RZ: Aqui no nosso município nós temos a média de 200 e poucos avicultores, nós estamos alojando uma média de 4 milhões de aves só no município de Astorga.

E a associação vai abranger os outros municípios?

RZ: é vai tentar pegar Astorga, Igaraçu, Munhoz de Melo, todas as cidades que são comarcas de Astorga, vamos pegar todos os municípios vizinhos aqui para formar uma associação só. Por que as integradoras são as mesmas.

Jaguapitã também ou lá tem associação?

RZ: nós até conversamos com um pessoal de lá, e lá não tem associação. Tem em Miraselva, eles tentaram, estão iguais a nós.

Tem alguma associação já estruturada que sirva de modelo?

RZ: aqui no sudoeste do Paraná, tem uma associações muito fortes, Dois Vizinhos, tem associações já estruturadas que elas já tem minicarregadeira, tala, tem todo o processo para fazer a limpeza do aviário.

Prestam serviços também?

RZ: É para os associados. Inclusive esses equipamentos de manutenção a própria associação tem, eles tem um barracão e tem um pessoal, já compram os materiais, já tem associação hoje funcionando como uma Cooperativa de frango, para dar assistência, compra de equipamento.

Qual o perfil mais comum dos avicultores aqui em Astorga? Propriedades pequenas, médias, grandes?

RZ: começou com propriedades pequenas, por que ela é viável, mas hoje nós já temos propriedades maiores, que o pessoal está instalando o aviário.

E o perfil é com o aviário mais moderno?

RZ: então hoje já não se monta, hoje o que monta já é o automático, se não nem adianta.

Os mais antigos que ainda tem o aviário manual?

RZ: e vão caindo fora... conforme as empresas atingem o... vão segurando o manual para não perder sua quantidade de abate de frango diário, a partir do momento que sai um aviário novo que entra, eles já vão descartando os antigos, ou por um motivo ou por outro não alojando mais.

ENTREVISTA 10: CARLOS BALDRASSI

Fale um pouco sobre seu histórico de vida e da sua família:

Carlos Baldrassi: Na realidade tudo começou com a vinda do meu pai. Meu pai é Suíço, veio da Suíça com 21 anos, quando chegou comprou uma propriedade de mais ou menos 08 alqueires (*19,36 hectares*), isso em 1958, e acabou ficando na região que era café... Depois conheceu minha mãe, que é brasileira, e eles fizeram a família, que nós somos em 06 irmãos, e meu pai e minha mãe que são vivos ainda, e meu pai ainda comanda a propriedade, e tem os meus irmãos e irmãs que moram na propriedade.

De quem foram compradas as terras?

CB: foi de um outro produtor. Que eu me lembro da história contada era um outro produtor. E foi onde ele começou com café, mas a origem dele lá na Suíça era Leite. Na região que ele comprou tinha café, mas dava muita geadas, e então deu aquela geadas negra (*1975*) e acabou com o café, mas mesmo com café já tinha um pouco de leite já na década de 1960. E então a partir de 1975 ele partiu para o leite, foram importados animais do Canadá quanto do 2º10" (*KUWAIT? OU URUGUAI*), específicos para leite, da raça holandesa. Ai ele montou a estrutura, a sala de ordenha, foi pioneiro na região.

Investiu em automatização?

CB: é automatização com ordenha mecânica em 1975.

Produz leite “in-natura” ou industrializa?

CB: não sempre foi “in natura”. Produziu e entrega para cooperativa ou empresa. E com isso a gente foi aumentando, e foi começando a comprar outras propriedades pequenas... e eu, particularmente, comecei a trabalhar com ele em 1982, depois mais alguns anos meus irmãos começaram a trabalhar... e foi aumentando a produção, e a propriedade virou específica para leite.

E qual o tamanho dela?

CB: Hoje tem 116 hectares, comprados aos poucos de pequenos produtores.

São todos contíguos?

CB: Todos contíguos, virou um lote só, de 116 hectares que dá 50 e poucos alqueires, 46 alqueires se eu não me engano. E fomos se especializando, hoje aqui no norte do Paraná, somos os maiores produtores da região.

Qual a produção diária?

CB: nossa produção anual em 2012 foi fechado com 2,2 milhões com média aí de quase 06 mil litros por dia.

E a venda é feita para quem?

CB: continuamos fazendo a venda para cooperativa A CONFEPAR. Eu já fui cooperado da COROL, meu pai saiu em 1994-95 se eu não me engano, por ter divergências com o presidente da cooperativa e como era leite a cooperativa era voltada muito para a parte agrícola, não tinha muito apoio, eles até tinham participação na CONFEPAR, mas a gente fez a entrega não via eles (COROL) foi através de outra cooperativa. E foi modernizando tudo, a sala de ordenha é toda informatizada, equipamentos todos para facilitar, a ordenha que temos hoje é uma das mais modernas do mundo, quase se tira sozinho mas ainda não chega lá... (*risos*). Então foi um aprimoramento, meu pai e nós da família, hoje nós somos uma empresa familiar.

Qual a técnica utilizada na criação? Confinamento, solto...

CB: É hoje nós trabalhamos no semi-confinado seria, mas como se fosse, como os animais são de alta produção, trabalha-se com uma dieta específica para aquela produção, os animais praticamente se alimentam somente no cocho, elas tem acesso ao pasto, mas a gente não calcula, não utiliza o pasto como alimento, para funcionar para produzir, nós usamos os pasto mais para o bem estar animal.

Para “desestressar” o animal?

CB: é para poder ficar andando e “desestressar” o animal, na verdade o trato desses animais depende do cocho. Quando chove, por exemplo, nós confinamos totalmente o gado. A propriedade em si é grande, mas não é pequena para o número de animais que nós temos, e quando chove nós temos uns barracões e eles ficam presos e confinados.

Alimentação vocês que fazem na propriedade ou compram insumos prontos?

CB: a alimentação, o básico é a silagem, que é produzida na propriedade, ração a gente fazia na propriedade, mas hoje estamos comprando uma ração de uma empresa.

E a silagem o verde é produzido por vocês?

CB: é de milho, e o verde é produzido totalmente por nós. O resto da alimentação nós compramos de uma empresa, nós utilizamos caroço de algodão e compramos através da cooperativa, utiliza também o bagaço

da laranja, que é da COCAMAR que também é uma cooperativa. E com isso a gente faz a dieta dos animais, e o feno que nós preparamos também na propriedade.

A propriedade é 100% gado leite ou tem corte também?

CB: 100% leite. A propriedade é voltada exclusivamente para leite. É voltada para leite, mas tem 5% da área que a gente plantou tem um pouco de laranja, seria aí 2 alqueires (4,82 hectares), nós plantamos na época para poder ter o bagaço, o que nós queríamos era o resto, o bagaço, que era para produção do leite. Mas era mais para ter o acesso a matéria-prima. No fim, talvez hoje não teríamos mais necessidade de ter a laranja, a gente poderia comprar, porque compramos bem mais do que produzimos, ainda tem laranja lá, mas não é a finalidade da propriedade.

Quanto ao acesso ao maquinário na propriedade, o que é utilizado?

CB: vários fatores, utiliza-se a máquina para fazer a silagem, tem uma máquina que faz o trato diário dos animais, uma pessoa só, é tudo informatizado, com balança, uma pessoa só controla o dia inteiro para tratar os animais. Dentro da sala de ordenha tem um sala informatizada, que mede em cada ordenha quanto cada animal produziu, o que não produziu, que deu um problema, ela ajuda na parte de administração para tomar uma decisão, dá para ver o histórico do animal, então você consegue através dessas informações tomar uma decisão.

Os bezerros também são alimentados com máquinas informatizadas?

CB: Não, os bezerros são alimentados por funcionários, com mamadeiras e leite no balde. Mas se quisesse já teria... já foram na propriedade, oferecer, mas como a empresa é familiar, minha esposa que cuida dessa parte, nós temos pessoas ainda para cuidar dessa parte da criação de bezerras. Talvez futuramente, pela falta de mão de obra, é possível que nós tenhamos que partir para esse negócio do robzinho alimentando os animais com chip... dentro da sala de ordenha nossa os animais todos tem chip e identificam quando entram na sala de ordenha, quanto deu, pra quem, tem todas essas facilidades, na parte de bezerro ainda não.

Como são as relações de trabalho, só familiares ou tem funcionários?

CB: tem familiares e tem funcionários.

Quantos funcionários?

CB: é que nós contamos mesmo os familiares são registrados. Na realidade hoje são pessoas não registradas meu pai, mais dois irmãos e eu são três, são quatro não registrados, a diretoria, e mais 16 que são registrados.

São contratados com regime CLT?

CB: todos, CLT, todos os direitos.

O senhor possui outras atividades além da propriedade?

CB: não

A família também não? Apenas dos que são envolvidos na propriedade...

CB: ah, sim. Tem meu irmão que é veterinário que acaba clinicando fora do horário da propriedade. Mas a atividade principal é ser veterinário da fazenda. Que cada um lá tem... (*uma função*). Eu, por exemplo, minha formação é administração, esse meu irmão é veterinário, tem um outro irmão que é técnico agrícola, tem uma irmã que é zootecnista, todos de alguma forma acabam integrados a propriedade. Essa parte meu pai sempre incentivou, a formação, a procura de novas...

Seu pai tem formação prática?

CB: na Suíça ele fez o que seria um colégio agrícola, a formação dele seria semelhante a uma formação de agrônomo. Ele fez um colégio agrícola mas era bem puxado e ele tem um conhecimento muito grande, além de sempre se aprimorar procurando com o nosso conhecimento... por exemplo, nessa parte da informação ele pegou antes de mim, para ter uma ideia. Procurou colocou computadores na fazenda e hoje ele domina muito bem e tem 75 anos (...) nunca teve medo de tecnologia e sempre procurou tecnologias novas e novos conhecimentos, sempre incentivando a gente a estudar.

ENTREVISTA 11: HERMENEGILDO PRETE

Conte um pouco sobre o seu histórico de vida e da sua família:

Hermenegildo Prete: Nós viemos para o Paraná por causa da época do café. Na época tinha aquela fama de café e nós viemos para trabalhar como porcentageiros. Aqui no município de Cambé. Então começou, ali eu estudei até o quarto ano, e o que mais no caso?

Que ano o senhor veio para o Paraná?

HP: em 1962.

O que a sua família fazia anteriormente, o senhor veio sozinho?

HP: eu vim com meus pais, e no caso meu irmão tinha um sítio lá em São Manoel, Botucatu-SP, mas como lá estava muito degradado e não tinha tecnologia nenhuma e aqui estava bom, viemos para cá.

Seu pai nasceu onde?

HP: Meu pai era brasileiro mas o meu nono era italiano, que no caso ele era até soldado.

Veio da Europa fugindo da guerra?

HP: é que o pessoal da Itália prometeu que se ganhasse a guerra ia ter um abono, e como não teve, a família deles era muito grande, então como o governo deu essa passagem para vir para o Brasil. Vieram em 04, nunca mais se viram e já morreram... é interessante.

Ele veio desde o começo para trabalhar com café?

HP: é Justamente. Lá em São Paulo.

E quando ocorreu a mudança aqui para o Paraná...

HP: é nós viemos trabalhar de empregados, eu era moleque... no regime de porcenteiros, nós trabalhamos dois anos num sítio, e depois passamos cinco anos em outro. E então compramos um sítio de sócios.

Ganhava parte de produção...

HP: Sim, e o certo lá é por que estava barato e o italiano era munheca, na verdade não tinha muito que gastar também. Compramos um sítio ruim, só que mudou, na época que compramos deu aquela geada e...

Que ano era?

HP: Compramos o sítio acho que em 1973... por aí.

Comprou de outra produtor?

HP: é de sócios compramos 10 alqueires (24,2 *hectares*) e depois de dois anos compramos a parte dele, depois veio essa geada (1975), e eu já estava com 18 para 19 anos, e estava começando a mecanizar e compramos um trator e aí que nós expandimos.

Continuaram com café?

HP: não o café nós abandonamos. Plantou só soja, fomos arrendando.

E esta propriedade foi evoluindo?

HP: Foi... porque nós compramos mais 05 alqueires (12,1 *hectares*) depois ficamos com 15 e agora nós estamos com quase 70 alqueires (169,4 *hectares*).

Sempre comprando aos poucos?

HP: sim. Aqui negocia né, vendia uma menor e comprava uma maior.

E é a mesma propriedade?

HP: não foi vendida e compramos outra.

E ela é continua a propriedade de 70 alqueires?

HP: esse é o problema nosso que estamos querendo juntar que se torna difícil, ela é distante, mas na época que nós começamos para passar com o trator aqui na região (*na cidade ou estradas*) não era complicado, agora está sendo um problema muito sério. As máquinas também aumentaram de tamanho.

Desde aquela época o senhor trabalha com soja?

HP: é soja, trigo e milho, agora ultimamente que nós compramos essa propriedade tem café de novo. Mas o café, como eu não moro mais no

sítio, é para manter o empregado lá. Porque o café não compensa, paga pouco, e não acha mais gente para trabalhar, é um problema sério.

Como é o acesso a insumos na sua propriedade? Compra em cooperativas?

HP: em cooperativas, em empresas... cooperativas está meio baixa ultimamente então tá ruim.

A produção ela é vendida para quem?

HP: eu entrego uma parte, por que a gente perdeu um pouco a confiança nas cooperativas e nós perdemos muito. Eu entrego em granja, empresa particular e um pouco na cooperativa.

Na COROL ainda?

HP: não na COROL eu não entrego mais, só na COCAMAR. (*COROL esta arrendada a Cocamar, errei na pergunta*) Podia até ser melhor na COCAMAR, mas é... ela também não se expressa não dá uma confiança...

Tem maquinários na sua propriedade?

HP: sim nós temos trator, colheitadeira, caminhão, temos tudo.

O transporte para venda vocês mesmo que fazem?

HP: Sim.

Quais são as técnicas utilizadas na produção da soja?

HP: Plantio direto, e estamos trabalhando com transgenia também.

A semente é comprada da...

HP: a semente é selecionada, e ela já está começando a vir trata. Eu acho que é uma boa, porque não tem mais gente para ajudar. No meu caso, meus filhos nenhum quer trabalhar na roça, estão só ficando... e a gente já está... (*risos*)

Como é a relação de trabalho na propriedade? Tem funcionário, contratado ou por temporada?

HP: tem funcionário, sim, e no caso eu estou pagando mais do que a média. e ele não tinha a carteira de motorista completa (provavelmente a de caminhão) e se não tirar eu não vou aceitar.

O senhor possui outra atividade não ligada ao setor primário?

HP: não, só lá. Tive na época um negócio para alugar, mas só deu problema.

A área plantada da sua propriedade é sempre com um cultivo? Qual a produtividade anual?

HP: sim, se for analisar o ano passado, o trigo deu uma média de 145 sacos e a soja 140. (*por alqueires*)

Como é a venda paga-se por tonelada ou saco?

HP: é a gente usa para fazer o cálculo em sacos, mas geralmente, as empresas trabalham em tonelada...

Usa o saco de 60kg? Quanto é o valor do saco?

HP: olha eu fiz aqueles contratos futuros, que eu não sou muito fã, a R\$ 50,00 o saco, mas cheguei a vender depois de colhido até R\$ 65,00.

Esses contratos são feitos antes de plantar?

HP: antes de plantar, por isso até que eu não vejo vantagem nenhuma, porque você vende um produto bom, mas você não tem ele na mão, não sabe se vai sair bom.

ENTREVISTA 12: PEDRO PAÑO DA SILVA.**Gostaria que o senhor falasse um pouco do seu histórico de vida, da sua família:**

Pedro Paño da Silva: Eu nasci em Marialva, aqui perto, meus pais moravam lá, ai eles se mudaram para região de Cambé, eles trabalhavam de porcenteiros agrícolas lá na área de café e a propriedade pertencia ao sogro do meu pai, e ali eu me criei até os 07 anos e fiquei naquela região. Estudei numa escolinha de sítio, e naquele tempo a zona rural era uma coisa que hoje eu não vejo mais, era toda habitada, aquilo era maravilhoso, tanto por pessoas como por animais, e ai com 08 anos meu pai se mudou para Cambé e eles sempre mexeram um pouco na área de agricultura, porque eles não sabiam fazer outra coisa. Depois de um tempo, uns 10 anos ele se mudou aqui para Rolândia, comprou uma chacinha e ficou mexendo com pequenas atividades, tentou granja de galinha, tentou granja de porco, mas sempre com aquela dificuldade, e, na verdade na época quem ajudava na manutenção da casa era meu irmão mais velho que trabalhava na cidade. E mais tarde eu passei a ajudar em casa e as coisas foram acontecendo. Bom ai eu estudei, mas eu fiz um curso de química, filosofia, depois eu fiz contabilidade, e ai eu acabei passando num concurso do Banco do Brasil e o resultado, fui trabalhar no Banco do Brasil, que de tudo aquilo era a melhor coisa na época. Então quando me casei, minha esposa herdou um sítio, de 20 alqueires (48,4 hectares), mas eu trabalhava no banco, então arrendei o sítio porque ficava difícil conciliar as duas coisas. E também, não tinha o por que, porque não ia dar renda o suficiente comparado a que eu tinha no banco. Então quando eu me aposentei que ai eu comecei a mexer, cheguei lá tinha um café velho, arranquei aquilo tudo e arrendei. De início arrendei para uns vizinhos para plantar soja, tivemos que recuperar a terra, calcariar aquela coisa toda. E quando surgiu a nossa destilaria, que hoje infelizmente está sucateando, foi que eu assumi, contratei um funcionário, comprei um trator e plantei cana e comecei a trabalhar por minha conta. E assim a gente ficou, talvez uns 20 anos.

Em que época o senhor assumiu?

PS: Nós estamos em 2012... isso foi em 1990-95 por aí.

Voltando ao histórico, sabe dizer quando foi que os seus pais começaram a trabalhar como porcenteiros?

PS: Ah... isso aí vamos voltar lá, se eu nasci em 1949, nesta época eles... meu pai deve ter chegado em 1938-40, meu pai era da região de Minas Gerais, Guaxupé, os pais deles moravam lá, numa região de café, e minha mãe também era daquela região, e eles vieram para cá casados, e naquela época só se falava em café, tudo era café.

Vieram atraídos pelo café?

PS: atraídos pelo café, assim como meu sogro, quase todo mundo.

Seu pai trabalhava para o sogro dele como porcenteiro ganhando parte da produção?

PS: é porcenteiro. Hoje acabou o negócio de porcenteiro, mas tem alguns casos ainda, era 40-60%, 40% para mão de obra, e a pessoa morava na propriedade, a família toda trabalhava e pegava 40% do produto para ela, e o proprietário pegava 60% mas arcava com as despesas, adubo... no fim era mais ou menos assim, era o que predominava.

Sabe dizer de quem as terras foram compradas?

PS: a era da Companhia Melhoramentos do Norte do Paraná, esse meu hoje aqui se pegar a escritura lá atrás foi comprado dessa companhia. Um detalhe importante também daquela época que se perdeu no tempo, naquela cultura de café, eles plantavam arroz, feijão e milho no meio do café, e tratava da galinha, do porco, da vaca, quer dizer, meu pai eu ouvi mesmo ele falar varias vezes: a gente só compra sal e querosene.

E eventualmente vendia o excedente destes outros cultivos...

PS: Vendia. E falava: dinheiro não tem mas também não precisa.

Voltando ao período mais recente, como foi a partir de 1990 quando o senhor assumiu a propriedade herdada?

PS: Plantou a lavoura de cana, a nossa cooperativa a COROL, financiou uma usina de cana, e os produtores, nós tínhamos um convênio de entregar essa produção para usina, e ela fazia a colheita. Então, começava assim: nós pegávamos um crédito, através da própria..., hoje, credialiança, financiava esse crédito para a gente, você plantava cana, a usina tinha toda infraestrutura para plantar, ela te dava a cana plantada, e você pegava um dinheiro emprestado para pagar essas despesas, e pagava em três parcelas. A cana do plantio, ela vai um ano e meio para fazer o primeiro corte, tinha mais dois que você pagava as parcelas.

A cada corte...

PS: Pagava uma parcela, e na época até que funcionava bem. Ai como era um corte de cana manual, chegava-se a fazer 15 cortes numa lavoura de cana, sabe quanto faz hoje mecanizado? 07, a máquina, a cana não brota, aquela máquina vai andando ali em cima... eu tenho ainda um resto de cana... Bom ai a gente continuou, a lavoura de cana vamos dizer, a cooperativa fazia o plantio, nós pagávamos, e depois, ela fazia a colheita e nós pagávamos, o produtor paga, e os tratos gerais era por nossa conta. Então daí a necessidade de um funcionário, um tratorzinho, quando a cana começa a brotar a gente sulca o meio da cana para agua penetrar, faz uma adubação, passa um herbicida, e ai a hora que ela fechou você não tem mais nada para fazer. Ai só na outra colheita. Então na lavoura é uma cultura tranquila, e ai cada ano que passa ela vai perdendo a produção, então... nós aqui em Rolândia como a terra é boa, chegamos a colher 400 toneladas de cana por alqueire. No primeiro, segundo e terceiro ano ela cai pouco, ai ela vai caindo, ai chega numa faze de 09, 10 anos que ela está dando 130 toneladas por alqueire e a cana fininha, mas enquanto for viável a gente deixa, chega uma hora que você tem que arrancar. E ai é complicado porque aquela terra está muito compactada, essa colheita de máquina, realmente, para os canaviais é que hoje não tem opção, mas quando era o corte manual, a terra estava sempre fofa, macia, e o cortador cortava e não agredia, a cana ela vinha brotando. Agora não, agora você pega 10 metros de cana que não tem cana e nasce mato. Bom ai chegamos numa situação tal, e a nossa destilaria, COROL, praticamente entrou em falência, e eu considero isso um problema de gestão, ninguém tem dúvida disso, até nós estávamos reunidos aqui antes, comentando essas coisas aqui. É um problema de gestão, o presidente que está lá 32 anos autoritário, e parece que ninguém sabe encarar... A pessoa age desta maneira, mas deu no que deu, hoje a nossa usina está ai, parada, enferrujando, não vale mais do que 30 milhões, ele deixou de vender por 180 milhões para a RENUCA, que está pegando a nossa cana. Só que a RENUCA, do meu sítio eu vejo a nossa destilaria, pega para moer perto de Maringá, é uma judiação. Você vê aquelas carretas enormes andando, e a nossa apodrecendo, (...) destruindo as estradas, e o custo disso... e essas carretas levam 70 toneladas, os treminhões.

E atualmente o senhor ainda planta cana?

PS: eu fiz um contrato com a RENUCA no ano passado para ela pegar por três anos, então ela pegou o ano passado, vai pegar esse ano e no ano que vem. Mas eu acredito que do ano que vem em diante, a cana já não estará mais produtiva. Então dentro da minha condição particular, eu vou voltar o que eu fazia no passado, vou arrendar, para soja, porque

não compensa eu com 20 alqueires (48,4 *hectares*) comprar maquinário para plantar soja...

Arrenda para quem tem uma produção maior?

PS: Arrenda, é eu tenho um vizinho que já toca uma parte, 06 alqueires (14,52 *hectares*) meus ele já está plantando. A cana muito ruim eu já passei para ele plantar soja, e ele me dá, depois que a terra está pronta, 38 a 40 sacos de soja por alqueire/ano líquido e ele assume a parte da propriedade, e a gente vai saindo. Na verdade, eu tenho até pena porque eu tenho um funcionário, que falta cinco anos para ele se aposentar, mas hoje ele já está ocioso, nós vamos mantendo porque... até falei meu sonho é que eu consiga aposentar ele. Mesmo que me custe um pouco, mas porque... esse é um pouco do social que as vezes ninguém enxerga, e nós sentimos isso sabe. A minha relação com ele se fosse uma relação fria de patrão-empregado então eu nem queria, nós viramos amigos. E ele sabe e fala: que se o senhor for me mandar embora o senhor deixa eu ficar aqui? E eu respondo: não se preocupe, a casa é sua... e essa questão (*da demissão*) se chegar um dia nós vamos conversar. Então é assim, cria um laço gostoso, os dois filhos dele estudaram e estão trabalhando na cidade, você acompanha esse... dá conselhos. Então esse é o lado gostoso, fora das leis, fora dos esquemas. Agora, sinceramente, se eu tivesse só esse sítio, e não tivesse a aposentadoria, eu teria que ter vendido ele para me sustentar. Claro todos os meus filhos tem curso superior, mas seria impossível com uma área desta fazer o que eu fiz.

E a venda da produção como funciona?

PS: hoje funciona assim, a RENUCA é uma empresa, indiana inclusive, que está no comércio de açúcar e etanol. Então funciona assim, existe aqui no Paraná nos temos o CONSECANA, até eu faço parte desde que foi fundado, ele é um conselho paritário das indústrias e dos produtores, que se chega ao valor da tonelada de cana bruta, isso partindo do preço de mercado. Então o contrato que nós temos com a RENUCA é o seguinte, eu recebo o preço CONSECANA só que a colheita eu tenho que pagar para eles, eu pago a colheita. Então eles vem ali cortam minha cana, levam embora, mas eles me descontam, aí eles me dão de R\$ 30,00 a R\$ 35,00 a tonelada, então aí a minhas despesas, de adubo, funcionário, trator, diesel eu tenho que tirar desse valor. (...) eles cobram o CCT, corte, carregamento e transporte. O adubo eu que procuro no mercado e compro...

Então as relações de trabalho que o senhor descreveu, só tem aquele funcionário?

PS: só um, registrado certinho.

O Senhor ainda possui outras atividades além desta?

PS: é eu sou aposentado... e tem atividade altruística aqui no sindicato eu sou tesoureiro já há quase 20 anos, aqui é tudo voluntário, ninguém ganha nada...

ENTREVISTA 13: IZAIR GUTIERREZ.

Fale um pouco sobre o seu histórico de vida e da sua família:

Izair Gutierrez: Então, na verdade eu sou natural de Astorga-PR, nasci em 1958, na Fazenda Furtado, não sei se vocês conhecem, (...) e a gente ficou na região aqui até 1970. Em 1970 nós morávamos nas Águas Taquari uma região perto de Astorga, aí neste ano nós fomos para Jesuíta, compramos uma chácara, e ficamos de 1970 até 1978, (...) Jesuítas-PR próximo de Assis Chateaubriand-PR e depois dessa cidade eu fui para São Paulo. Então esses 08 anos que nós ficamos lá, eu fiquei dos 12 aos 20 anos, em Jesuíta, mas eu era jovem e ambicioso e na época estavam indo muitas pessoas para as cidades grandes, São Paulo, para as cidades pequenas próximas a São Paulo, Jundiá, Campinas, e também sempre tinha curiosidade de ir e melhorar. E em 1978 eu fui passear em São Paulo com meu pai, e eu vi que lá era melhor de ganhar dinheiro do que aqui e na época vivíamos em uma situação difícil, e eu vendi uma bicicleta e fui para São Paulo na época. Meu pai ficou aqui, mais uns três ou quatro meses em Jesuíta-PR, e então meu pai escreveu uma carta, que na época não existia telefone, dizendo para eu voltar ou ele iria vender tudo e ir para São Paulo, e eu respondi que se ele quisesse ir para São Paulo poderia porque eu não iria voltar. Então ele vendeu quase de graça a chácara em Jesuíta, ficamos em São Paulo de 1978 até 1993, (...) Trabalhando na área urbana. Mas a minha meta era voltar, porque eu sempre gostei da Agricultura, fui criado na agricultura, conseguir alguma coisa e voltar. E então em 1993, eu consegui na época nesse anos que fiquei eu casei e tive dois filhos, e então em 1993 eu arrumei um pé-de-meia lá e era a hora de voltar para a roça novamente. Foi quando eu comprei uma chacinha de 01 alqueire (2,42 hectares) aqui, onde nós estamos, e montei um barracão de 07 mil frangos, em 1993.

Desde o começo com avicultura?

IG: é, isso. Eu tinha uns tios que mexiam com avicultura em 1993 e já tinha alguma experiência.

A avicultura era por conta ou integrada?

IG: Não, era integrada. Inclusive a firme que eu comecei a integração, a COROAVES, não sei se vocês conhecem, estou com ela até hoje. E

começamos com um barracão de 07 mil frangos e fomos crescendo, foi indo, e foi melhorando.

A COROAVES é de onde?

IG: é de Maringá. Foi a época do Panela Cheia, não sei se vocês tem conhecimento...

O programa do Governo do Estado...

IG: Isso, e na época eu financiei um barracão para pagar em milho. Eu tinha um barracão de 07 mil frangos e financiei um outro, com o dinheiro que eu vim de lá (*de São Paulo*) eu consegui comprar uma chácara e construir uma casa, e fomos melhorando. Eu tinha mais uma casa em São Paulo, que eu não vendi tudo para vir, então eu vendi a outra casa e comprei uma chácara em Jaguapitã. Então com isso nós demos uma arrancada, graças a Deus, melhorou muito. Só que quando chegou em uns anos, a avicultura começou a crescer muito, e o que aconteceu? Eles estavam querendo muita coisa, que colocasse ventilador em granja, forrar... então o que eu fiz, eu tinha dois barracões aqui e três lá em Jaguapitã, vendi os de Jaguapitã e depois vendi o daqui e comecei a investir em barracões mais modernos, e também já comecei comprar mais terras, de 01 alqueire (*2,42 hectares*) já foi aumentando...

E o senhor diversificou também? Produzia alguma outra coisa?

IG: Então, nessa época também, que eu estava em Jaguapitã, as chácaras daqui eu coloquei café, eu cheguei a colher 1200 sacos de café na época, isso em café bom, porque eu gosto muito de tecnologia, se eu tenho um café que produz pouco eu arranco, porque eu acho que é inviável. Quando chegou a 03 a 04 anos atrás, também tivemos problema com café, com o nematoide, e foi onde que eu desisti do café e comecei a investir em pastos. Dos 05 alqueires (*12,1 hectares*) que eu tenho em outra propriedade, eu plantei eucalipto e Seringueira, e as outras daqui eu comecei a investir em pasto. Hoje, eu estou com 3,5 alqueires (*8,47 hectares*) de pasto, no verão eu estava com 120 cabeças de criação, hoje eu estou com 67 cabeças e pasto sobrando.

Gado para corte?

IG: Só para corte, porque eu também não tenho como, os filhos foram estudar e eu acabei ficando sozinho com a mulher.

Voltando ao seu histórico de vida, o senhor falou que era de Astorga, os seu pais são de onde?

IG: Meus pais eram de São Paulo.

Sabe dizer por que eles vieram ao Paraná?

IG: por causa das terras...

Eles chegaram a trabalhar como porcenteiros?

IG: Sim, sempre porcenteiros.

E assim conseguiram comprar as terras em Jesuíta?

IG: foi o que eu falei para você, em 1970 que conseguimos comprar 02 alqueires (04,84 hectares) de terra lá em Jesuíta-PR. Mas 02 alqueires (04,84 hectares) era pouca terra, era eu, minha mãe, quatro irmãos...

E aqui os seus pais trabalhavam como porcenteiros?

IG: Até 1970 sempre foram porcenteiros, inclusive lá nas Águas de Araquari nós fomos porcenteiros.

E de 1993 até hoje, o que aconteceu?

IG: então, depois do café, as propriedades menores, de frente onde eu moro, na realidade hoje eu tenho 10 alqueires (24,2 hectares) de terra só, não tenho muita terra, eu fui investindo em barracões, eu comecei com 07 mil frangos, hoje eu tenho 150 mil...

Quantos barracões?

IG: Eu tenho 05 barracões.

Já automatizados?

IG: Inclusive um que eu construí agora a pouco tempo, é desses mais modernos, com placa, exaustor, tudo... e agora a minha meta é nesses outros que eu tenho, é modernizar ao máximo, com gerador... um já tem gerador também, e colocar gerador nos outros e ter uma tecnologia de ponta, porque hoje em dia, só fica na roça quem for “o bom da coisa”, porque se não for “o bom da coisa” não fica na roça. E eu falo assim, a roça, hoje em dia, é uma das coisas que se consegue ganhar mais dinheiro, se você trabalhar direito. Se você tem criação de gado, você não pode ter 03-04 cabeças, tem que ter pelo menos, 20 a 30 cabeças por alqueire, se você tiver 30 cabeças por alqueire você consegue ganhar dinheiro.

Tem que levar a produtividade ao máximo...

IG: isso.

Além dos barracões e do gado tem alguma outra atividade?

IG: então, hoje, eu estou, lá em cima nessa propriedade lá (*mais afastada da cidade, pois no local da entrevista a propriedade ficava bem próxima a cidade*) com eucalipto e seringueira, mas a seringueira ainda não está no ponto, ainda vai mais dois anos para começar a produzir.

Tem quantos alqueires plantados?

IG: de 05 alqueires (12,1 hectares) que tem lá, eu tenho 1,5 alqueires de seringueira (3,63 hectares) e mais as granjas, casa que é um espaço bem grande, e o resto é eucalipto, e eu fechei tudo para não plantar soja, milho, nada, para não ter problema com veneno (*perto dos aviários*). E para cá, tem os outros 05 (*alqueires*) que é onde eu moro, tenho 03 aqui (*alqueires*), mais um barracão aqui do lado, e lá são 04 barracões aqui

tem mais um, aqui tem o café adensado, com seringueiras e o restante é pasto, 3,5 alqueires aqui é pasto.

Quantos pés de café tem?

IG: o café deve dar mais ou menos uns, são 04 mil pés de café...

A seringueira é para produção de látex?

IG: é látex.

Está produzindo? É uma novidade isso aqui no Paraná?

IG: não está produzindo ainda, e já tem bastante gente investindo nisso. É uma coisa a longo prazo, mas dá uma renda boa. Hoje se você tiver 02 mil pés de seringueiras você consegue viver tranquilamente...

Não dá muita manutenção... e o maior investimento é na formação...

IG: Isso, mas então, por exemplo, aqui está no meio do café, faz meia-sombra no café, protege do vento, e está crescendo.

Qual é a produtividade média do café?

IG: então o café você sabe que é variável, um ano dá mais outro menos. Mas esse ano eu acho que eu tiro, seco nesses 04 mil pés, uns 100 sacos, mas no ano que vem, dá mais de 200, 250. 100 sacos em coco.

Qual o grau de acesso a insumos agropecuários e maquinários?

IG: aqui nas granjas, a tecnologia é a da firma, ração... é tudo deles, é só parceria. O que nós temos aqui é o barracão bem equipado.

O investimento do barracão é feito pelos criador? Ou as empresas conseguem empréstimos?

IG: Sempre dos produtores, e nem isso eles fazem mais, é tudo por nossa conta, você não tem muita mão da empresa não. E outras partes assim como trator e essas coisas, como tenho pouca terra, eu até precisava de um trator, hoje eu tenho um caminhãozinho, Agrale, que resolve meu problema, de puxar café, fazer serviço, trabalhar com pessoal. E lá na outra propriedade eu tenho dois funcionários que tocam dois barracões cada um e são parceiros, ganham parte da produção, e aqui tenho um também que é parceiro, também.

Como é automatizado, quanto ganham os parceiros?

IG: Eles ganham 18% lá porque são dois barracões. Aqui como é um barracão só, eu mantenho 18%, ou, se por exemplo, não der 02 mil reais na granjada, nos 60 dias, eu mantenho 02 mil. Tem um mínimo, se dá um problema no frango, sabe que acontece isso.

Eles moram na propriedade?

IG: Eles moram na propriedade, não pagam água, luz, aluguel, não tem despesa nenhuma.

Teoricamente é um salário bom se comparado com outras atividades...

IG: é o mínimo que ele pode ganhar seria mil reais por mês livre...

É porque na cidade para conseguir um salário deste, livre, uma pessoa com pouca instrução não é muito fácil...

IG: Eu acho assim, nós na roça, as pessoas que trabalham para nós tem que ganhar bem, se você ganha, você tem que distribuir... Agora lá em cima não, porque são dois barracões, eu mantenho os 18%, até porque é mais, então os caras conseguem tirar, eu tenho um funcionário nas granjas mais modernas que nesse lote tirou quase 6 mil reais, entendeu?

Na integração quanto eles pagam em média pela cabeça do frango?

IG: Você fala o frigorífico? Então é uma variação muito grande hoje. Nós estamos recebendo de R\$0,70 numa granja nesse lote, e o mínimo R\$ 0,25. Pode variar de R\$ 0,25 a R\$0,70. Para você ver como está a competição hoje, na nossa firma eles pagam, R\$0,13 o quilo do frango depois que eles levam. Isso para você conseguir esses R\$0,13 o quilo você tem que conseguir uma pontuação de 270 pontos. Se você conseguir 280 pontos, você vai receber R\$ 0,14 a R\$ 0,15, mas também 270 se você fizer 260 você não receberá mais R\$ 0,13 e sim R\$ 0,10 a R\$ 0,11. Isso vai baixando proporcionalmente até chegar num mínimo que digamos chegaria aos R\$ 0,25 por cabeça. Então quanto melhor você for há a chance de receber mais. Há a chance de ganhar num barracão o dobro do outro, na mesma propriedade. Você entendeu meu ponto de vista, há uma mortalidade alta ou dá um problema, eles arrancam tudo... podem te dar muito ou arrancar tudo.

Tem ideia de quanto seria uma média?

IG: Hoje uma média seria de R\$ 0,40 a R\$ 0,45.

Qual o período de confinamento? 45 dias em média?

IG: Então, hoje ficam mais, a nossa firma tira com 48, numa média de 47 a 48 dias.

E a cama dos frangos o senhor vende?

IG: Então eu vendo quase tudo sabia? Assim, porque as minhas camas de frango são muitas... se for tirar tudo de uma vez da em torno de 1000 toneladas.

Troca depois de quanto tempo?

IG: então nós tiramos, mais ou menos, um ano. Só que é feito um trabalho em cima de todo lote...

Vende direto para outros produtores ou para empresas de adubo?

IG: Então nós vendemos para terceiros, o que eles fazem? As vezes essa empresa vende para adubo, ela vende para... porque nós não temos o maquinário para tirar...

E para quem seria?

IG: então esse terceiro hoje que eu vendo é um pessoal de Paranavaí, eles tem várias máquinas para retirar, então como eu tenho bastante eles vem com duas ou três máquinas, rapidinho tira tudo.

Eles providenciam frete...?

IG: Tudo por conta deles, eu vendo como esterco...

Falando um pouco da produção de café, tem alguma técnica de plantio?

IG: A técnica que eu vejo é assim: o café ele tem um potencial, você tem que atingir o máximo desse potencial, é a mesma coisa do frango ou de outra atividade, tem uma faixa ali ele não pode abaixar daquele mínimo, se baixar compensa arrancar e eliminar, se você tem cafés bons tem que manter, se ele baixou da média, ou por nematoide ou não conseguir... o correto seria manter uma irrigação no café, uma adubação boa, esse seria o correto. Não só no café, eu aqui, é que estou muito perto da cidade, se tivesse mais afastado, nós iríamos investir em uma irrigação em pastos. Hoje você tem que trabalhar com o mínimo de terras, porque as terras estão muito caras, diminuir o risco e aumentar a renda. Porque hoje com 10 alqueires de terra você produz para 30 a 50 alqueires ou até mais se você usar a técnica correta, com você ainda tirando toda sua despesa, é renda líquida... você ainda vai tirar toda despesa e ter um lucro...

O café é adensado aqui?

IG: é o café adensado, não o superadensado. Colheita manual.

Contrata funcionários somente para colheita ou tem algum fixo?

IG: Não, para o café eu não tenho porque é pouco café, então usamos mão de obra da própria cidade, pessoas que as vezes já tem um trabalho, e ai vem ali de 03 a 04 horas de manhã ou vem a tarde, então são pessoas assim, o aposentado...

O café é vendido para quem?

IG: Então, nós aqui temos uma máquina de limpar café, na cidade nossa, e a vida inteira vendi café só para ele. Vendi não, porque as vezes você colhe o café e ele tem um espaço grande para depósito, e quando você vai vender você já vende para o comprador dele. É pago para ele limpar, e se fica no armazém eu pago, também, para ele. É tipo uma parceria ele intermedia o negócio, e essa escolha, as vezes eu vendo a escolha do café, pago as despesas que eu tenho com a máquina tudo e ainda me sobra dinheiro, e ainda uso a palha para usar em outras coisas.

E quanto ao gado? Como é feito a engorda dele até a venda?

IG: Então o gado é assim, eu sempre procuro comprar... bom cada um tem um sistema, o meu sistema teria só fêmea, compro fêmeas, essas ultimas 04 a 05 vezes que comprei a uns R\$ 700,00 e eu compro essa

bezerra, fico com ele mais ou menos uns seis meses e acabo vendendo depois de R\$ 1100,00 a R\$ 1150,00 e vou sempre renovando. Compro, por exemplo um lote de 20 a 30, ai tenho umas menores e umas maiores, e sempre tenho umas na hora de tirar, por exemplo, se eu quiser tirar umas trinta agora eu tiro.

Criação extensiva?

IG: em piquetes, semi-confinado, que elas ficam um dia só em cada piquete e vai rodando. Porque a pior coisa no gado é o pisoteio. Se você consegue deixar hoje aqui, depois lá... você consegue evitar doenças, carrapato, e muitas outras coisas, porque, não fica ali, você quebra o ciclo e o pasto está sempre renovando.

Como é feita a alimentação desse gado?

IG: Só no pasto e no sal. Agora, por exemplo, de uns 10 dias para cá, sal proteinado. Não existe coisa melhor no mundo do que sal proteinado, esse sal tem tudo que a criação precisa, e ele come bastante.

Não vale a pena para o senhor trabalhar com forrageira verde...

IG: não, não tem como, eu não tenho mão de obra, eu tenho outros serviços, tem muita coisa para ir atrás, não posso empatar o meu tempo, para criação eu tenho que empatar pouco tempo, se não, não sobra espaço para outras coisas.

Com o gado não tem funcionários, é só o senhor que cuida?

IG: Não, é só mudar de piquete e sal todo dia, as vezes eu coloco cedo e de tarde, só o que ele come também.

O senhor vende o gado e quem compra que se preocupa com abate?

IG: eu sempre vendo para frigoríficos e não vendo direto, tem um intermediário. A pessoa que me compra, sempre compra e leva para mesma pessoa. E quando vai comprar, pergunta por quantas cabeças, é 25... é sempre um caminhão fechado, não vendo 03, 04, 05...

Na mesma média de peso?

IG: sempre, mais ou menos, 12 arrobas. Se passa é meia arroba, se falta é quilos também. E vai chegando no ponto, é sempre assim, eu sempre procuro ter uma parte menor e outra maior, porque se acontece um contratempo, uma seca muito grande, alguma coisa, eu tenho como retirar um pouco. E ai se o pasto conseguir manter, vai levando... principalmente agora na época do frio, você não pode ficar com muita criação.

O pasto tem alguma análise técnica?

IG: Na realidade nós sempre fizemos análise. Se precisar coloca calcário, sempre é corrigido, porque se não, não vai ter pasto de boa qualidade.

Em relação a parte do “reflorestamento” como é feita a venda tanto da seringueira, quanto do eucalipto?

IG: O eucalipto hoje não exige, eu planto na área que eu tenho, nos 05 alqueires, eu tenho a reserva de beira do rio, os 30 metros, o eucalipto não exige aquela coisa dos 20% (...) a reserva legal é fora dos eucaliptos.

E como é feita essa venda do eucalipto?

IG: é por tonelada, inclusive agora eu acabei de fechar lá, estão terminando de cortar, (...) é venda para lenha.

O plantio já é feito em acordo com quem irá comprar?

IG: Na realidade quando eu plantei o eucalipto, plantando 2x3 é o espaçamento que o EMATER-PR recomendou. Sempre que vamos fazer alguma coisa, nós temos a EMATER-PR que orienta como fazer. Então a EMATER-PR que orientou a gente a plantar. E agora nesses eucaliptos que estão passando de 04 anos, eu tinha algumas opções: ou cortar uma parte para deixar a outra crescer para madeira, ou deixar do jeito que estava ou derrubar tudo. Eu optei por cortar tudo, porque cortando tudo ele vem com a brota natural, sem precisar plantar de novo. Se eu cortar 40% a 50% e deixar o resto das árvores, depois eu vou perder a área toda, porque essas árvores que eu cortei não brotam mais, ela vai aniquilar no meio das outras, por causa do sombreamento. E eu cortei todas e daqui a 04 ou 05 anos estarei cortando novamente.

Para quem é feita a venda?

IG: Então, eu vendi para um pessoal de Maringá, um pessoal que compra para as cooperativas, terceiros também. Eles compram de nós e passam para as cooperativas, para os aviários, é indiferente, eu vendi para lenha, para queimar.

Quanto eles pagam?

IG: Eles me pagaram R\$55,00 a tonelada.

Qual foi a produtividade?

IG: olha, ele deu... até estava terminando de fechar, acho que eles tem mais uma viagem para tirar, que eu não tirei tudo, tem uma parte que eu plantei depois, que é um ano menor, e eu deixei, que eu vendi agora deu 01 alqueire e pouco e vai passar de 700 toneladas.

E hoje é uma alternativa boa?

IG: é muito boa, porque você não tem despesa...

Principalmente nas áreas menos produtivas de terra mais fraca...

IG: O pior que a terra é boa

Eu vejo muita gente que tinha terras que não usava para nada começar com plantio de eucalipto...

IG: então, eu meu objetivo naquelas terras é lógico, ganhar dinheiro com o eucalipto e com a seringueira também, você não faz alguma coisa pensando em perder dinheiro, mas o meu objetivo maior é que nessa propriedade eu tenho 04 barracões e não ficaria bom eu plantar milho, soja, ao lado do barracão, por causa dos venenos... e não tem como não passar veneno, se você não passar você não colhe e é uma propriedade pequena... E então se eu planto Árvores o que vai acontecer? Vai melhorar o ambiente da granja, pensa que ar gostoso lá sabe.

A seringueira o senhor também vende para terceiros?

IG: a seringueira nós ainda não colhemos nada, não podemos falar, é uma experiência nova. O que ouvimos falar dos outros é que é uma coisa boa. É tem gente ganhando muito dinheiro com seringueira aí para cima (*Brasil acima, estado de São Paulo*).

A seringueira é só para extração da seiva?

IG: eles falam que quando ela para de produzir a madeira pode ser vendida também. Mas são muitos anos depois.

Ela produz muito por muito tempo...

IG: a sim, isso aí se tiver de usar para madeira não será eu (*risos*)

O senhor possui outra atividade econômica que não seja ligada ao setor primário?

IG: Não, minha atividade é agricultura mesmo. Eu gosto muito da coisa, eu sou aquela pessoa que gosta, mas que gosta de enfrentar desafios também. Porque as coisas mudam muito rápido, não sei se todos pensam assim, mas eu penso. Desde telefone, internet, quem achava que as coisas iam mudar de 05 anos para cá o tanto que mudou... e assim a agricultura também vem mudando, esse pessoal que planta soja colhiam X por alqueire e hoje estão colhendo muito mais, milho... e na mesma área... e os caras que não investem em adubação de terra, em alguma coisa estão perdendo. (...) É igual o café, na nossa região na parte de café nós estamos perdendo de muito longe para Minas Gerais e São Paulo, então se nós não usarmos a tecnologia que eles estão usando lá, aqui, nós podemos acabar com o nosso café... vai ficar talvez só uma areazinha como a minha, que eu gosto de café e tem 4 mil pés ali, estou tirando 100 a 200 sacos e tirava 1200 a 1400 sacos, hoje estou tirando 200. Então, estou dizendo, o quanto eu diminui, só mantive porque eu gosto. Mas vamos dizer assim, você tem que competir com aqueles caras, porque o preço que eles vão vender o café é o mesmo que você vai vender. Se os caras colhem tanto por alqueire lá e nós colhemos metade, ou colhe 20%.

Às vezes, o preço que para o senhor não compensa, para ele compensa muito...

IG: Compensa... é o cara tem trator, plantam café no jeito de passar aquela roçadeira, os caras não usam um cara para carpir e os nossos cafés são plantados de tudo quanto é jeito, colhedeira lá o cara num instante colhe tudo. E o cara tem secador, tem tudo, tulhas para armazenar esse café, tudo fácil, então o custo dele é pequeno em relação ao nosso e a produção dele é muito alta. E aí como vamos competir com eles? E ainda ficam reclamando de preço de café, vai resolver alguma coisa? Não vai resolver. (...) Nós aqui no município somos muito cobrados, tem um pessoal que faz um trabalho muito bom na prefeitura que nos cobram para produzir alguma coisa. Mas você tem que produzir coisas que você consiga ganhar dinheiro, se você não consegue ganhar dinheiro não adianta. Hoje para incentivar você, a primeira coisa, tem que ir lá em Minas Gerais, São Paulo e ver como eles estão fazendo, e nós começarmos a trabalhar igual. Se não é melhor parar... se for para trabalhar para empatar ou perder, é melhor ficar dormindo em casa. A não ser que a mão de obra seja sua, aí é diferente, tem muitas famílias que ainda colhem, mas eles não contam o serviço deles, eu tenho minha família ganhei tanto, mas se ele tivesse trabalhando numa fábrica em 04 quanto seria o seu trabalho anual...

ENTREVISTA 14: MARCOS SÉRGIO BRIZOTTO

Gostaria que o senhor falasse sobre seu histórico de vida e de sua família:

Marcos Sérgio Brizotto: Eu sou natural de Santa Fé-PR e até 1993 eu trabalhei cortando cana, como boia-fria mesmo. Meus pais também são naturais de Santa Fé-PR, minha mãe é do estado de São Paulo, meu pai também, mas nos criamos mesmo aqui na região de Santa Fé, esta propriedade aqui não era da família, não tínhamos vínculo familiar nenhum. Então eu fui para São Paulo, no começo de 1993, trabalhei de Metalúrgico até 1996, e no final de 1996 para o começo de 1997 eu comprei a primeira propriedade que é esta que nós estamos aqui. Aqui falta um pouco para 10 alqueires (24,2 hectares) mas são três propriedades, três escrituras tem.

São próximas?

MSB: é elas são emendadas, cada uma tem sua saída mas é continua. Aí esta primeira propriedade aqui eu comprei em 1996-97, eu trabalhava em São Paulo, comprei, e meus pais vieram morar aqui, meu pai também trabalhava de Boia-fria em Santa Fé e veio morar aqui eram 02 alqueires e pouco. Passado um tempo eu sofri um acidente em São Paulo e assim recebi um auxílio por acidente de trabalho, continuei

trabalhando na empresa, e no ano de 1999, comprei as outras duas propriedades de cima, tinha uma de 03 alqueires e pouco e outra de 04 alqueires paulistas. Em 2010 eu fiz um acordo com a empresa, em maio para abril de 2010, e vim morar para cá, desde então estamos morando aqui.

Em que época os seus pais vieram para o Paraná?

MSB: ah vieram muito novos, minha mãe tinha 8 a 10 anos, minha mãe hoje tem 63, 50 anos atrás... mais ou menos em 1960.

Sabe dizer por que vieram? Atraídos por terras?

MSB: Pelo Café.

Chegaram a trabalhar de Porcenteiros de café?

MSB: a meia, é porcenteiros de café, tanto meu pai quanto a minha mãe foram porcenteiros de café.

Em 2010 quando foi quando você começou a plantar ou já fazia antes?

MSB: Não, só trabalhava para os outros, só como boia-fria mesmo, antes de 1997, que foi quando eu comprei aqui, até então eu não tinha terra e só trabalhava para os outros, nem de porcenteiro no meu caso, meu pai trabalhou de porcenteiro eu mesmo só trabalhei na usina, cortando cana, de café para os outros, ia para Minas Gerais colher café, esse tipo de história ai. Era ligado a agricultura, mas como empregado, sempre como empregado.

A partir de quando você começou a plantar aqui na propriedade?

MSB: A partir de 1997 eu estava em São Paulo, mas nós já começamos a trabalhar aqui, meu pai morava aqui na propriedade, então eu não plantava mas de lá eu já administrava, mandava dinheiro, eu pagava ele por mês.

E o que era plantado?

MSB: Café, nós plantávamos. Teve café, teve gado, peixe.

E atualmente quais as atividades aqui da propriedade?

MSB: Agora no momento não tem, mas nós trabalhamos com piscicultura, engorda de peixe, tem café, gado de engorda e trabalho também com hortaliça, agora eu não tenho plantado, mas eu trabalho com tomate plantado na época certa.

Qual é a área destinada para cada atividade?

MSB: a piscicultura no momento está com 01 alqueire, 24 mil metros, de lâmina d'água, porque só conta a lâmina d'água, porque em volta dos tanques eu uso para o gado, o gado de corte, é 01 alqueire de lâmina d'água, de pasto tem em torno de 3 alqueires, tem 3,5 alqueires de café é certo...

Quantos pés plantados?

MSB: tem 60 mil pés, a maioria plantado 2x70, 2 de rua por 70 de pé, tem uma parte também de 2x80 de pé.

No meio dos cafezais não planta nada?

MSB: não planta porque já é adensado, as vezes eu planto vassoura, mas não plantamos dessa vez, quando eu podo eu planto alguma coisa, principalmente vassoura, uma duas, três vezes eu planto.

Qual é a produtividade média do café?

MSB: quando não tem contratempo aqui a média é de 800 sacos ao ano, sacos secos.

E a piscicultura como funciona?

MSB: a piscicultura agora eu estou agregado, num abatedouro de Rolândia...

Como funciona essa integração?

MSB: é tipo integração de frango, eles mandam ração, mandam os alevinos, e quando eles vem a gente pesca junto, eles mandam 02 funcionários e a gente entra com 04 pessoas e faz a pesca.

E como é? Eles pagam por peixe?

MSB: é eles pagam por quilo de filé na realidade. Como que trabalha a integração? A integração trabalha com o seguinte: eles vem aqui e pesam o peixe, peixe vivo, e ai tem um histórico do peixe, um peixe com 500g, em média, com 33% de filé, se deu no final dele essa porcentagem, ele tem um preço, se deu 34%, tem outro, 35% tem outro, 36% tem outro, 37% ele tem outro preço, se ele está com 600g é a mesma coisa ele vai de 33% a 38% de filé e é sobre isso que você recebe.

Eles fazem uma classificação na hora em que buscam o peixe?

MSB: Não, aqui não, aqui ele mete a rede e leva. Mas na firma ele faz a classificação, por isso, as vezes o seu preço, não é um preço... você manda o seu peixe e ele deu a média aqui de 500g na média (*por peixe*). Mas quem vai saber mesmo o que deu e o quanto você vai receber, vai ser quando aquele lote e filetam ele pesando o file. E eles sabem qual o lote, a hora que entrou, como fez e assim que ele faz o pagamento para você.

Quanto tempo o peixe leva para engordar?

MSB: o peixe aqui? Depende, como estamos trabalhando com berçário, nós não temos muito um controle de quando o peixe entra e o peixe sai. Você tem um controle, mas as vezes você atrasa o peixe, por exemplo, eu estou com 100 mil alevinos no berçário, a indústria não está precisando de muito peixe, e eu tenho que fazer o que, não tratar tanto desse berçário e ai ele atrasa. Porque se eu soltar comida nesse berçário esse peixe vai morrer, vai dar superlotação (*pois os berçários só*

comportam os peixes até determinado tamanho). Então tem um controle, mas é a empresa que manda. Para nós, a gente acredita que o peixe vai sair com uns 10 meses mais ou menos, pega de verão, em média 10 meses para ele sair.

Mudando um pouco de assunto, como é feita a venda do café?

MSB: Então eu, na verdade, estou tentando negociar via cooperativa direto na bolsa, mas com o intermediário da cooperativa, a Nova Produtiva, e através deles eu vou para bolsa.

Você falou que planta tomate... Qual é, em média, a quantidade plantada?

MSB: eu planto, em média, 01 alqueire.

É vendido para quem?

MSB: Eu entrego para o CEASA, quando eu tenho eu entrego direto para o CEASA.

E a produtividade?

MSB: Aqui a minha produtividade gira em torno de 300 a 330 caixas por mil plantas, deve girar em torno aí de 70 a 100 toneladas por hectare. A gente fala de 300 a 330 caixas de 24 quilos de fruto.

É uma atividade comum na região?

MSB: Não. Pouco, uns quatro a cinco produtores aqui no município.

Como é o acesso aos insumos agropecuários?

MSB: Para eu comprar você fala? Tanto eu compro da Plante Bem, as vezes adubo, quando eu vou plantar tomate, eu vou lá e mando formular. Porque tem assistência técnica da EMATER-PR para plantar tomate, então eu faço uma análise do solo. As vezes na cooperativa não tem aquele adubo que é específico para minha atividade. Eles tem mais adubo para soja, milho, café e nós trabalhamos com essas formulações. Então quando eu percebo que minha terra precisa de algo a mais eu formulo na Plante Bem. Já comprei umas três ou quatro vezes da Plante Bem.

E para as outras atividades?

MSB: Aí eu pego na Nova Produtiva também.

O peixe é direto do integrador?

MSB: O peixe eu também compro na Nova Produtiva também.

Mas o integrador não fornece?

MSB: Não fornece, eles fornecem a ração e os alevinos, a parte de adubação de tanque, correção de solo de tanque, correção de água, isso é por conta do produtor, eles não fornecem.

Mas isso é depois deles levarem o peixe ou é durante o tempo de confinamento?

MSB: Normalmente, quando eles levam o peixe eles já mandam fazer o tratamento para corrigir.

Qual é a empresa integradora?

MSB: o nome dela agora eu esqueci... é de Rolândia-PR, é o único abatedouro de peixes que tem em Rolândia-PR (*SMARTFISH, é o único abatedouro de Rolândia que achei na Internet, Existe uma outra empresa Aquabel que parece que fornece os alevinos*)

Como são as relações de trabalho? Só o senhor e a família ou contratam alguém?

MSB: As vezes a gente contrata também, mas é por dia. Quando eu vou plantar tomate, as vezes, eu contrato e ai registra e faz o contrato de 06 em 06 meses. Agora para o café, que as vezes a pessoa vem trabalhar um dia e não vem mais, e para a tratar o peixe, que é uma vez só por semana e sabe lá quando, se eu preciso de alguém eu contrato por dia.

Quem trabalha fixo na propriedade é você e...

MSB: Eu, meu filho e minha mulher, minha menina é nova ainda, nós que tomamos conta aqui e trabalhamos.

O senhor tem alguma outra propriedade a não ser aqui na propriedade? Econômica...

MSB: Fora não, econômica eu falei para você eu sou beneficiado do acidente de trabalho, de renda, fora da renda que eu tenho da propriedade, tipo aposentado, não é aposentado mas eu recebo uma pensão.

Mas outro trabalho fora ou negócio?

MSB: Não, só aqui dentro mesmo.

Como é feita a criação do gado?

MSB: Então, o gado aqui eu compro bezerro, as vezes eu compro dos próprios vizinhos, engordo, normalmente gosto de trabalhar mais com fêmeas, e mando para um rapaz de Santa Fé-PR que abate para os açougues da região.

Quanto tempo eles ficam aqui?

MSB: Que eles ficam aqui? Ficam em torno de um ano.

E tem um peso médio de saída?

MSB: A novilha na base de 11 a 12 arrobas.

Só para corte?

MSB: só para corte, não tem leite. Já mexi anteriormente, mas agora não mexo mais.

A venda é sempre feita para a mesma pessoa?

MSB: é faz duas vezes que eu vendo para ele. É no momento está desse jeito, mas já vendi para frigorífico, já mexi com leite, tempos atrás.

O transporte é o comprador que vem buscar? Para outras atividades também?

MSB: Ele que vem buscar. Para outras atividades, eu tenho, na verdade, meu transporte, as vezes café eu mesmo levo, peixe eu tenho minhas caixas eu transporto também, agora não estou transportando porque é como eu falei para você, está agregado, mas eu tenho minhas caixas eu transportava também.

Já criou peixe sem integração?

MSB: Já para vender particular, sem ser agregado. Agora que a gente agregou, entregamos umas 15 toneladas só.

Qual peixe que cria aqui?

MSB: Hoje mesmo tem um pouco de carpa, mas a maioria é só tilápia. Já mexi com pacu, carpa, mas como eu agreguei o agregador não trabalha com outra espécie só tilápia. É por isso que eu estou mudando minha atividade, meu sistema de trabalhar, mas talvez eu volte um dia...

Com eles é mais tranquilo?

MSB: com eles é mais tranquilo porque você tem a garantia da venda. Mas a parte econômica pelo que eu estou vendo é meio sacrificada. O agregado no ultimo peixe que eu mandei para ele foi pago R\$ 2,98 o quilo do filé. Ai vai tirar ração, energia, sobra ai R\$0,80 a R\$0,70 centavos o quilo de peixe sem descontar a mão de obra nossa. E quando eu vendia particular eu estaria vendendo a R\$ 4,80 a R\$ 5,00 o preço da tilápia, só que ai eu pegava a minha caminhonete e levava, a responsabilidade era minha. E tem toda logística.

Quer dizer você trocou a maior rentabilidade pela tranquilidade...

MSB: e maior produção também, porque até então eu produzia menos, produzia 25 toneladas por ano e agora vai ser produzido 100 toneladas por ano.

E 100 toneladas para escoar no mercado tem que ter uma boa logística...

MSB: é por isso que eu optei pela integração.

E uma pergunta mais geral, quais são as dificuldades de produzir, do trabalho nesse setor?

MSB: Problemas todos tem... o que eu acho mais problemático que tem acontecido com os produtores é a valorização da mão de obra, valorizou muito a mão de obra, e nossos produtos não estão acompanhando. Nós estamos ficando, como no café, está um desastre, o preço do café veio e a mão de obra... você calcula comigo para um saco de café seco vão três sacos de café verde, a mão de obra, um saco de café verde para você colher sai em torno de R\$17,00 e na nossa região ninguém colhe com valor menor que esse. Porque tem o gato, atravessador, tudo isso...

depois você vai vender esse café, esse café não vale R\$100,00. Então, quer dizer, com a diária de um funcionário seu vai te comer, por dia, meio saco de café seco, ou mais. Então, é essa a dificuldade que eu acho que acontece conosco, enquanto o pequeno produtor não se modernizar, a cafeicultura vai ficar inviável. Vai ficar inviável (...), a única atividade minha que acho que ficará inviável é a cafeicultura, por causa da logística com a mão de obra. Que nem eu mesmo, não tenho um secador ainda (*secador ele tem, não tem a máquina de colher o café*), tinha que ter uma máquina de colher o café.

O seu café permite colheita com máquina?

MSB: Então esse é o problema esse café não foi plantado pensando nisso. Então a gente teria que mudar algumas coisas... teria que voltar a plantar o café tudo de novo. Porque o peixe, o abatedouro veio aqui, eu conversei com o rapaz e nós fizemos uma esteira que puxa as caixas de peixe de dentro do tanque e leva lá em cima, dentro do caminhão, já três ou quatro diárias eu não preciso pagar nos dias de pesca, só eu e minha família e os que o abatedor manda, os caras registrados os motoristas, vem dois ou três no caminhão. Então a maior dificuldade que eu acho é a respeito da colheita de café. E outra coisa não tem muito que reclamar...

Quanto a assistência da prefeitura do EMATER-PR é boa? Sempre que vocês precisam tem assistência?

MSB: não podemos reclamar. E outra coisa aqui no nosso município nós temos liberdade de expressão, aqui só não tem liberdade de expressão aquelas pessoas ignorantes. Toda reunião que tem eles ouvem... estão trazendo consultores do SEBRAE para montar grupos e você dá sua opinião sobre o que você acha da logística, como acha que tem que fazer, ou que não tem. Então talvez para algumas pessoas que você perguntar, não entendem, como eu vim de São Paulo, eu trabalhei numa empresa, as empresas te abrem a mente, se você nascer nesse sítio e ficar padecer nele a sua mentalidade é uma, quando você vai trabalhar com outros e a empresa investe em desenvolver a sua mentalidade dentro de uma empresa, quando você vai trabalhar para você mesmo, você tem uma mente... se eu vou numa reunião, eu sei qual é minha participação lá. Agora tem pessoas, tem agricultor, que sai da propriedade ele acha que já está perdendo de ir lá. Você está me entendendo? Existe muito disso aqui. Eu como vim de fora, Munhoz de Melo-PR é um dos melhores municípios que eu já vi, porque investem para desenvolver o município, correm atrás. Como eu que mexo com tomate, eles me perguntam o que eu acho de tal coisa, o que eu estou fazendo? O que eu preciso? O município não joga as coisas no

ventilador de qualquer jeito... isso é o que eu vejo, não estou puxando o saco, não dependo de prefeitura para viver não... graças a Deus.

A EMATER-PR também é bem atuante?

MSB: A EMATER-PR é bem atuante, se eu tiver um problema agora, eu ligo, o técnico vem aqui na hora, quando eu planto tomate... tem um café mesmo que eu vou ter que fazer um trabalho em cima dele... Eu não posso ir ali, por isso que eu falo para você que tem muito produtor que faz, não sei se é por causa de política, que fica de um lado ou de outro, fica meio envergonhado, sei lá. E é bom, pode ser quem estiver lá, eu vou lá...

A prefeitura é de todo mundo, depois que se elegeu tem que governar para todos...

MSB: mas as vezes o pessoal não entende, se conversar com o agricultor, só por que ele tem aquela amarra com o cara que apoiou e não ganhou ele fica preso, parece que ele tem vergonha... Eu não, aqui não quero nem saber, João é João e Sebastião é Sebastião, eu só quero saber que eu tenho o direito do cara vir aqui, quando eu preciso eles nunca dizem não. Se eu ligar para o Nélcio (*responsável EMATER-PR da região*) e dizer que estou com problema no meu tomate... se ele tiver fazendo um projeto, porque agora ele está sozinho e não puder vir ele fala para eu colher umas folhas e levar para ele. Se for preciso eu levo lá e ele leva para a análise. Se eu preciso de um trabalho no do café, eu levo o solo do café lá e faz as análises do solo, pago o que precisa para fazer as análises, mas ele monta uma planilha para mim e diz qual época eu devo colocar o devido adubo. Melhor do que isso eu não sei não porque querer tudo na mão também não é possível.

Aqui tem alguma associação que empreste maquinários?

MSB: é cobrado, mas tem.

É cobrado a taxa de uso?

MSB: é, aqui, no caso tem a associação dos pequenos produtores rurais, e na verdade estão trazendo mais maquinários, mas ajuda mesmo é pouca.

O que eles têm de maquinário?

MSB: a tem duas pás carregadeiras, tem dois tratores, tem implementos, mas ajuda mesmo, por exemplo, nas hortaliças, eles cobram a metade, se a hora do trator é R\$ 55,00 a R\$ 60,00 se eu sou associado eu pago a metade, a prefeitura banca a metade para as hortaliças. Mas se uma máquina vem aqui fazer um tanque de peixe para mim é o mesmo que ai fora, eu fiz aqui é o mesmo preço. Então nessa parte, eles estão tentando agregar e ver o que pode fazer, não tem aquele subsídio aqui não. Eu falo assim a hora da pá ai fora está R\$ 110,00 a deles agora também está

o mesmo preço, da nossa associação. Então não tem vantagem nenhuma. A hora do trator está R\$ 60,00 se for pra sulcar um café, passar um veneno, plantar um milho é o preço que todo lugar cobra.

É só o maquinário ou vem o motorista também?

MSB: não, vem tudo. A ajuda que tem é só para a horta, agora vão fazer para piscicultura, mas são projetos que estão aí... (...) *(a associação tem maquinário e vem, mas é só isso o preço é o mesmo dos outros)*. Teve um tempo que eu plantei o café eles ajudaram, também no transporte das mudas, alguma coisinha assim eles ajudam... (...) hoje eu falo isso, amanhã tem outro... porque o governo liberou mais maquinário, agora vamos ver o que vem... como estão querendo trazer para cá incentivos a piscicultura no nosso município então já ouvi falar que os tanques eles vão dar praticamente o tanque para quem tem vínculo. Para quem tem vínculo e aptidão para atividade da piscicultura, não adianta querer fazer um tanque lá no alto, tem que ter a viabilidade, acesso a água... será feita uma análise na propriedade da pessoa.

O município quer investir na piscicultura como alternativa?

MSB: é quer investir como alternativa. Nós não podemos reclamar... está bom.

ENTREVISTA 15: RUBENS JESUS TEIXEIRA DA COSTA

Fale um pouco sobre o histórico de vida do Senhor, de onde é, porque veio para esta região...:

Rubens de Jesus Teixeira da Costa: Eu nasci em Astorga-PR e fazem 27 anos que estou aqui no município de Pitangueiras. Trabalhava como “porcenteiro” em lavoura de café, depois peguei 5000 metros de terra que foi o governo que deu, aí fiquei 05 anos trabalhando na Indústria, numa fábrica de estofados, e depois eu consegui fazer esse barracão, financiado pelo banco do Brasil, e já está com 08 para 09 anos já que eu estou com o aviário, e só trabalho aqui também e tem o café o resto da chácara é café.

Seus pais e avós são naturais do Paraná também?

RJTC: Tudo de Astorga.

A partir de quando efetivamente o senhor começou a trabalhar na propriedade?

RJTC: desde 1997.

E como foi o acesso a ela?

RJTC: foi o projeto Vila Rural do governador o Jaime Lerner. Nós pego aqui e nesse município tem 98 *(minipropriedades)* vilas rurais, em Pitangueiras.

98 vilas rurais?

RJTC: são 03 vilas rurais com 98 propriedades.

Qual é o tamanho da propriedade?

RJTC: 5040 metros, meio hectare.

As propriedades deste projeto são todas do mesmo tamanho?

RJTC: todas do mesmo tamanho.

Quais são as atividades na propriedade?

RJTC: tem o aviário e tem o café. Foram as coisas que consegui colocar aqui.

Integração com qual empresa o aviário?

RJTC: com a Avebom de Jaguapitã, que agora é Bela Agrícola. Bela Agrícola comprou.

Como funciona a integração? Como era com a Avebom e como é com a Bela Agrícola?

RJTC: mesma coisa, eles fornecem o pintinho a parte técnica, veterinário, ração e eu entro só com a palha, o trabalho e o barracão.

Tem algum funcionário para ajudar com o barracão?

RJTC: não, sozinho.

Quantos frangos cabem?

RJTC: 12 mil frangos.

O aquecimento é a lenha?

RJTC: é a lenha, só que o forno é automático.

Como funciona?

RJTC: ele trabalha 02 graus acima, deu a temperatura desliga, deu dois graus abaixo ele liga. (...) quando vem pintinho novo ele mantém 31°C a 33°C.

Quanto eles estão pagando em média por cabeça de frango?

RJTC: depois que entrou a bela agrícola melhorou. Quando estava a outra firma nós recebíamos R\$ 0,35 e agora está variando de R\$ 0,45 a R\$ 0,50, nessa média.

A cama de frango é vendida?

RJTC: é a cama de frango eu vendo para a minorgan fazer adubo.

E no café?

RJTC: é no café eu uso o esterco (cama de frango) também. Só que aí no café tem a época, por causa do mosquito, tem a época de jogar. Só pode jogar agora quando termina o frio, que aí não tem mosquito. A partir de novembro pra frente não pode jogar mais.

O senhor faz parte de alguma cooperativa?

RJTC: faço, a Cocamar.

Entrega o café para Cocamar? E essa cooperativa vai além da entrega do café?

RJTC: Sim, e o que precisa lá eles tem para vender por preços mais baixos.

Quantos pés de café tem plantado?

RJTC: aqui eu estou com 2000 pés, tinha 3000 mas arranquei para fazer o aviário.

É adensado?

RJTC: sim.

Qual a produtividade média?

RJTC: aqui da na média de 45 sacos todo ano. Mais ou menos de 40 a 50 é pouca coisa.

Na época da colheita tem algum funcionário?

RJTC: tem, tem que pagar gente porque trabalhar no barracão e se for colher café, você não colhe mais que dois saquinhos por dia, você fica secando mixaria então você tem que arrumar um pessoal e colher tudo de uma vez. Pelo menos na hora de secar é um trabalho só.

Você seca o café como? Num terreiro de laje ou suspenso?

RJTC: terreiro de laje.

Tem acesso a algum maquinário para o café?

RJTC: rapaz o rapaz que eu arrumei para colher está fazendo com aquela “apanhadeira” de motor, não sei qual o nome daquilo.

Como funciona o vínculo?

RJTC: eu pago R\$100,00 por dia para ele colher. O motor e a diária dele.

R\$100,00 por dia a diária é alta? mas é mais rápido justifica o valor?

RJTC: é se eu for colher na mão eu gasto 10 diárias, com ele é 03.

Tem alguma técnica no plantio do café?

RJTC: eu uso aquele veneno para plantar, que hoje é jogado liquido no tronco. E adubo, acabou a forração dele você joga o 2520 para segurar a carga e uso calcário e duas passadas de veneno na folha, por que aquele que você planta no chão tem que dar duas passadas para ele fazer o efeito. Depois que faz o efeito não precisa passar mais, só de broca.

Tem quantos anos o café?

RJTC: Rapaz está indo para 12 anos já. Já tomou duas geadas no lombo... já brotou, já esqueletiei ele uma vez e vou fazer de novo.

Chega uma hora que as vezes vale a pena cortar e plantar de novo porque a produtividade cai, aqui ainda está valendo a pena manter esse café?

RJTC: no preço que está o café não está valendo a pena mais não. Dois anos atrás até compensava. Teve gente ai que plantou café irrigado e tudo, mas já está falando que vai arrancar.

E você vai manter o café? Ou vai mudar para outra coisa?

RJTC: aqui tem que continuar com o café porque não tem outra coisa. Para mim aqui era viável plantar Eucalipto, mas não pode por causa dos vizinhos. Por que aí eu usava na granja (*além de vender*), não posso plantar eucalipto porque eu tenho que deixar 10 metros da divisa, se deixar 10 metros para baixo e para cima fica sem área para plantar.

E você poderia comprar terras dos vizinhos devido as mesmas serem concedidas pelo estado ou tem carência?

RJTC: pode sim, se tiver dinheiro pode.

O senhor tem alguma outra atividade fora da propriedade?

RJTC: eu não, mas a minha mulher e a minha menina trabalham fora. Eu trabalho só aqui dentro.

ENTREVISTA 16: JOSÉ MARIA BOTELHO

Para começar a entrevista gostaria que falasse o nome, onde nasceu, a história da família, a sua principal atividade hoje.

José Maria Botelho: Eu nasci em 1956, meu nome é José Maria Botelho, produtor rural, comecei a trabalhar com agricultura com 10, 12 anos de idade, e “tô” na luta até hoje. Já passaram várias... A época do café, em 1975 a geada acabou o café e aí veio o algodão, depois acabou o algodão... Trabalhei com granja, depois de granja trabalhei com soja, [*agora*] com leite e laranja.

E tudo isso nessa propriedade?

JMT: Sim, nessa propriedade.

E qual o tamanho dessa propriedade?

JMT: Ela tem 15 alqueires.

Quase 40 hectares?

JMT: 38 hectares.

O senhor sabe como foi adquirida a propriedade pela sua família?

JMT: Minha família, eles vieram pra cá em 1948, eles [*eram*] filhos de filhos de agricultores no estado de São Paulo.

Teu pai e tua mãe já vieram casados para cá?

JMT: Sim, já vieram casados.

Compraram uma gleba aqui?

JMT: Compraram uma posse e em 1962 foi legalizado.

Essa parte aqui não foi colonizada pela Melhoramentos, não é?

JMT: Não, era terra devoluta...

Os posseiros, uns legalizaram e outros venderam...

JMT: É, a maioria vendeu, eles vendiam nos lugares que o povo ia chegando, e iam mais pra frente...

Quando teu pai chegou aqui tinha uma mata?

JMT: quando meu pai chegou aqui, na época o município [era] comarca de Sertanópolis. (...) quando ele chegou aqui isso aqui era só mata, tinham [somente] as “picadas” onde entravam os caminhões. E tinham as “taperas”, que os posseiros faziam aqueles ranchos.

O primeiro cultivo aqui foi café?

JMT: Sim, o café foi até 1975. (...).

Tinham madeiras aqui?

JMT: Muitas madeiras.

Alguma delas era de alguém da cidade?

JMT: Era... As madeiras que tinham aqui na época que eu era criança, umas oito ou nove madeiras, aqui na Fazenda Somar tinha serraria, as fazendas tinham, uma das maiores serrarias da região era da [Fazenda] Maragogipe, fabricava taco, industrializava a madeira, fazia assoalho...

Rodapé, Janela. Isso eu me lembrava. E depois que acabou a madeira eles foram embora, em geral era um pessoal de fora, não é?

JMT: As madeiras vieram junto com os posseiros, o que os posseiros faziam: eles chegavam, abriam as “picadas” e tiravam as madeiras melhores e depois vendiam aquilo ali... O pessoal vinha muito de São Paulo, que vinham comprar as posses e muitos lugares e que não tinham explorado nada de madeira eles exploravam e vendiam.

O interesse deles era a madeira, não é?

JMT: Era madeira, eles só queriam comercializar a madeira, não queriam plantar, não queriam produzir, só queriam explorar a parte de madeira.

E o que você lembra do seu pai, no início, a produção era só café ou tinha outras produções?

JMT: Era só café.

E qual era o volume de produção da época?

JMT: Ah, na época eles chegavam a colher 1000 mil e poucas sacas de café, tiveram várias crises no café também na época do Getúlio Vargas, queimaram muito café, tem produção de café que não dava nem pra se colher por que não cobria os custos.

A propriedade aqui foi sempre o mesmo tamanho?

JMT: Sempre o mesmo tamanho.

E nessa região aqui?

JMT: As outras propriedades, muitas propriedades da época, na época que meu pai entrou... Se ele quisesse ter aumentado a propriedade ele tinha comprado uma fazenda enorme aqui, por que a terra era muito barata. Aí, o que acontecia, as lavouras de café quando produziam, você comprava uma propriedade para pagar com dois, três anos. Por que na

época não se adubava, não passava veneno, a terra era fértil, chovia acima da média.

Teu pai tinha empregados aqui ou era só a família?

JMT: Trabalhava ele, minha mãe e normalmente tinham funcionários de áreas que morava junto ali, e tinham mais “porcenteiros”.

Que moravam na propriedade?

JMT: Aqui trabalhavam umas 10 pessoas.

E o trabalho era em percentagem de produção ou era assalariado?

JMT: Era todo em percentagem

Os negócios da família se restringiam aqui?

JMT: Sempre foi agricultura.

Teu pai nunca tirou recursos daqui para investir em outro negócio fora? Outro tipo de renda? Aluguel...

JMT: Aluguel, teve uma casa na cidade que ele comprou em 1965, mas só foi uma casa, não sei se foi alugada ou não.

Tinha alguma diversidade de cultivo para não depender só de uma cultura?

JMT: O café naquela época, o que acontecia, você plantava o feijão o arroz, consorciado no meio da lavoura. Então era melancia, falavam que agricultura era uma fartura, era mamão era tudo quanto era fruta assim no meio das lavouras.

Poucas coisas tinham que ser comprado fora?

JMT: Poucas coisas se comprava, mais era o querosene o açúcar e... Não se usava óleo porque tinha banha, matavam animais na propriedade...

Sabe dizer como era o acesso aqui da região?

JMT: O acesso aqui era péssimo, as estradas, para melhorar as estradas que fizeram aqui *[somente]* em 77, que construíram esses asfaltos aqui. Pra ir daqui a Jaguapitã de carro, dia que chovia, demorava meio dia.

E quando vocês saíram do café, foi na geada de 1975?

JMT: Na geada de 1975, em 76 e em 77, aí já foi decaindo e... Os preços depois daquele patamar em 1975 os preços subiram em 200% em seguida eles vieram abaixando e teve umas épocas que começou a não cobrir nem o custo. Aí em 76, 77, 78 79 até 79 a produção já nem “tava” cobrindo os custos. E aí os agricultores não conseguiam mais sobreviver com o cultivo.

Foi uma erradicação do café “geral”? Todo mundo tirando café? Essa troca foi estendida ao restante do município?

JMT: Poucos resistiram, a não ser aqueles que tinham máquinas pesadas que conseguiam sobreviver, mas o agricultor que tinha que trabalhar na colheita do café não conseguiu não.

A primeira alternativa ao café, qual foi?

JMT: As primeiras alternativas foi nos anos 50...

Mas naquela crise do café em 75 quando teu pai erradicou o café partiu pra qual produção?

JMT: Ai já veio o algodão.

Foi na região inteira?

JMT: Foi, começaram a arrancar o café, por que nos “arenitos” nós colocava a produção de soja e nas terras de areia o algodão, plantaram muito algodão.

Jaguapitã chegou a ser um grande produtor nacional de algodão, não é? Produzia muito...

JMT: Produzia, e depois do algodão, aí começou entrar a granja, começou a montar um sistema de parceria com os produtores, aí o produtor montava um barracão e a firma entrava com os pintinhos e a ração e era uma parceria que ganhava uma porcentagem, que até hoje existe com muitos agricultores...

Continua até hoje essa pratica?

JMT: Sim até hoje, mas foi melhorando, modernizando.

Hoje intensificou por causa das “avícolas” que abriram aqui?

JMT: É, tinha em Rolândia, aí depois montaram as avícolas em Jaguapitã, depois estendeu que virou uma epidemia hoje aqui.

Hoje você tem empregados fixos aqui ou não? Ou só temporários?

JMT: Não, muito difícil temporários também... Tocamos mais eu e meu filho, com máquinas, só pra colher as laranjas que a gente usa mão de obra e aí pra colher 10, 12 alqueires de laranja com 2 dias tem que ter bastante gente, senão...

A laranja amadurece tudo na mesma época?

JMT: É, tem que colher tudo de uma vez.

E ai é contratada mão de obra temporária?

JMT: Não, ai é a cooperativa que fornece. Fornece um pessoal registrado, *[chegam com]* os ônibus, e alocam na propriedade descontando do custo *[valor]* a ser pago.

E tem alguma política governamental de apoio ou tem alguma cooperativa que cuida?

JMT: A laranja hoje tem a Corol, incentivando...

A Corol tem uma fábrica de sucos?

JMT: Tem uma fabrica de sucos, a primeira laranja que a gente plantou a gente levava pra indústria de Paranaíba, aí depois de quatro anos montou a indústria em Rolândia, onde que a gente começou a entregar aqui em Rolândia.

E a lavoura é viável pra região?

JMT: Em 10 anos que eu “tô” com a colheita, tem um ano que só cobriu os custos e esse ano agora a expectativa é de dar prejuízo. Não cobrir nem custo.

Por causa de mudanças climáticas?

JMT: Da exportação

Por que exportação caiu? A produção está boa?

JMT: É, a produção tá excelente. (...) Com a crise lá fora o que aconteceu: os países mais desenvolvidos pararam de importar, e como a já havia há três anos atrás aqueles furacões nos Estados Unidos acabou com as laranjas da Flórida, aí o que aconteceu, o Brasil acabou aumentando a o potencial dele.

E no mercado interno do Brasil, aumentou o consumo, ele não consegue suprir?

JMT: Hoje a produção de laranja do país é muito grande. Hoje com a crise um pomar de laranja tem que ser bem cuidado, tem que ser pulverizado... Hoje com ele não cobrindo os custos o que vai acontecer? Vai acontecer que as pessoas vão parar de investir no pomar, porque não tem dinheiro pra investir e se ele não investir dentro de dois três anos os pomares se acabam também.

(...).

Esses tratores ali quando, tu conseguiu comprar, desde quando tem eles aqui?

JMT: Um daqueles tratores foi comprado com dinheiro de laranja, eu tenho uma caminhonete que foi comprada com dinheiro de laranja, pulverizadoras, eu tenho um pulverizador de 2000 litros tudo com laranja... E esse trator novo que eu tenho que eu “tô” trabalhando com ele foi comprado no PRONAF MAIS ALIMENTOS, que dá dez anos pra pagar...

A Cooperativa fornece algum crédito ou não?

JMT: Não, hoje as Cooperativas tão mais falidas que nós (*risos*).

Eles deveriam fornecer o apoio técnico?

JMT: O apoio técnico eles... A parte técnica a qualquer momento a gente pode pedir agrônomo, a gente liga, tira alguma dúvida a qualquer momento, eles fazem treinamento (...). Só em termos de capital eles estão mal.

A Corol inclusive?

JMT: A Corol inclusive, ela tá hoje... [*com a*] possibilidade até de outras cooperativas encamparem ela.

Engraçado, há tempos atrás ela incorporou várias [outras cooperativas], por que isso?

JMT: É a crise na agricultura, quando o Lula entrou, ele se preocupou muito na parte social e as pessoas de baixa renda. Só que o agricultor na realidade precisa de renda pra poder viver. Então pra ter comida barata pras pessoas comerem na cidade da onde vem essas comidas? Elas vem do campo, então num momento que ele monta um programa pra ter comida barata alguém vai pagar o custo, porque um custo existe, então quem que vai ficar com o prejuízo? O governo hoje na realidade tinha que subsidiar a agricultura, subsidiar adubo, veneno. Esses dias eu tava vendo uma reportagem que dá até dó de falar mas se tirar hoje a tecnologia que existe em termos de qualidade de semente, em termos de veneno, adubo que a gente usa e não usar nada que nem antigamente, vai ter que diminuir a população em até 60%. Não teria comida pro povo comer hoje no mundo. Só que o que acontece? O agricultor vai lá, e compra quando tá produzido que tá lá na mão dos nossos governantes eles sabem quanto foi de produção então eles dão todos os incentivos eles emprestam dinheiro pro agricultor ir lá e plantar só que eles não dão o piso de garantia que o agricultor tinha que ter pra cobrir no mínimo os custos dele. Então nesses altos e baixos o agricultor leva as bordoadas dos nossos governantes em cima disso aí. E todos os incentivos hoje que a gente precisar o quanto de dinheiro a gente precisar pra investir na agricultura existe. Mas quando que a gente vai buscar dinheiro pra investir na agricultura, aumentar nossa produção mais do que hoje nós já estamos em alta produtividade, se nós não tem a receita pra pagar os custos depois.

Pra encerrar essa parte da laranja e da produção sabe dizer quantas propriedades aqui em Jaguapitã plantam laranja ou outros tipos de cultivo...?

JMT: Laranja deve ter umas 10 propriedades, Jaguapitã em torno de propriedades menores deve ter em torno de 300 e poucas propriedades, que é 22 mil alqueires o município e então já teve muitas propriedades, Jaguapitã quando minha família veio pra cá, chegou a ter em torno de 33 mil habitantes, hoje deve ter 11 mil, naquela época tinha 3% na cidade e o restante tudo na zona rural. E hoje tem 3% na zona rural e o restante tudo na cidade.

Sobre a produção leiteira, ela tem importância na cidade? Comente um pouco sobre esta importância.

JMT: A produção de leite nossa, hoje como foi criada o Conseleite, ela cobre pelo menos os custos, então é uma atividade que ainda... O que é o Conseleite, ele pega o agricultor, o industrial a pessoa que industrializa os produtos, tem uma faculdade que trabalha que é a Faculdade Paranaense, que trabalha em cima disso daí, aí todo mês tem

uma reunião em Curitiba, aonde que eles levantam todos os custos do agricultor e todos os custos da indústria, os custos de comercialização, onde determina o preço do produto...

O preço que vai ser pago pro agricultor?

JMT: O preço que é pago pro agricultor e o preço que é mínimo pro comércio pagar por esse leite (...). Teve épocas em que os agricultores passaram por maus pedaços por que não tinha... Não cobria custo também, o agricultor ficava com prejuízo e as indústrias conseguiam sobreviver, um dos grandes problemas pros agricultores é quando começa de cima pra baixo, e quem sobra o último? O agricultor então se não tiver uma margem, uma política em cima disso aí, o que acontece? Quem vai produzir? Chega um ponto que ele vai ter que parar.

Sabe dizer mais ou menos quantas propriedades estão nessa produção?

JMT: Nós temos a Aprojag, 32 propriedades, produzindo leite. Fora a Aprojag, a gente entrega pro grupo Bertin, existe um grupo de produtores que entrega pra Líder e entrega também pra Confepar aqui de Londrina.

Sabe mais ou menos o volume da produção de leite?

JMT: Ah, se fala em 20.000 litros/dia.

A Associação que você é presidente, não abrange todo mundo?

JMT: Ela abrange todo mundo, só que existe um grupo que trabalha junto lá na... Por exemplo que fizemos uma licitação de todas as empresas de leite, quem que pagaria mais pro agricultor, aí veio por exemplo a Líder colocou o preço lá em baixo, no momento em que veio uma empresa e ofereceu mais valores pelo leite, eles voltaram e ofereceram o dobro (...) pra não ficar sem produtor, então eles conseguiram no meio disso aí quebrar a união do grupo e ficou com uns produtores saltado no meio, mas hoje se você perguntar pra qualquer produtor que tá fora da Associação o melhor negócio que tem hoje é Associação, por que é um grupo que a gente tem em torno de 6000/litros dia.

Vocês vendem em conjunto?

JMT: É, em conjunto, a negociação é feita em conjunto e o maior produtor de Jaguapitã tem 1000, 1200 litros/dia, então junta todas as pequenas dá 6000 litros, então o nosso poder de negociação é bem melhor que o dos outros.

Os outros vendem o seu individualmente?

JMT: É, individualmente, é paga 10 pra você, paga 15 pro outro, então eles não tem um padrão, aquele um que é mais “chegado” tem um volume maior de leite recebem mais e os outros que tem uma

quantidade menor de leite, eles pagam bem menos. E nós da associação recebemos todo mundo o mesmo, *[tanto a]* a pessoa que tira 1000 litros *[quanto]* a pessoa que tira 50 litros.

Quanto é o valor em moeda do leite?

JMT: Hoje o nosso *[preço do]* Conseleite na indústria ele tá em torno de setenta e quatro centavos e na “mangueira” ele tá em torno de setenta centavos o litro.

Desde quando essa atividade do leite em Jaguapitã é significativa?

JMT: Desde o surgimento do município. Sempre teve, Jaguapitã já chegou a ter laticínio, e chegaram outras empresas de fora e começaram a comprar o leite. A atividade leiteira nunca parou porque é uma atividade que dá dinheiro todos os meses. Então, se vai plantar uma soja tem que esperar...

É o capital de giro do agricultor?

JMT: É o capital de giro do agricultor.

Até um tempo todo mundo tinha uma “coisinha” de leite?

JMT: Sim, havia uma política que o pequeno agricultor de leite não agüentou. Um tempo *[depois]* foi invertido, que pela situação os grandes produtores não conseguiram sobreviver, então é porque a mão de obra familiar ficou. Conseguiu dar conta e conseguiu sobreviver. 80% da produção de leite do município é agricultura familiar.

Que também se modernizou, essa produção?

JMT: Veio ordenha *[mecânicas]*, freezer, primeiro você precisava levantar 3 horas pra tirar o leite, hoje não, pode levantar às 8 horas ir tirar o leite, Põe no freezer ali, se o leiteiro já passou, ele passa de novo no outro dia, não tem problema nenhum.

E também a parte da alimentação melhorou muito?

JMT: A parte da alimentação, máquinas pra fazer comida *[para o gados]*, então melhorou muito também.

A produção de leite vem como uma garantia de renda, a fuga da crise numa safra?

JMT: O que o agricultor familiar hoje pensa? Eu tenho laranja, eu tenho uma renda mensal que seria o leite e uma renda anual que seria a laranja, se eu não vou ter receita nenhuma anual eu sobrevivo por quê *[referência ao possível prejuízo com a laranja, vide acima]*? Porque eu tenho essa renda mensal, então hoje essa receita mensal é que está cobrindo as minhas despesas, se eu tivesse só uma receita anual, eu teria que ter um empréstimo ou teria que vender um pedaço da propriedade pra cobrir as despesas.

Hoje o Rubens [funcionário Emater-PR] falou que está sendo discutida a fundação de uma cooperativa de leite, vai vender o que nessa cooperativa?

JMT: Essa cooperativa, na realidade ela vem visando agregar valores aos agricultores, só que hoje com a crise não cobre os custos, então ela não é viável, uma das coisas que a gente reúne e tenta, tenta, tenta e não sai do chão por que? Por que ela não cobre os custos dela.

Ela não chegou a entrar em funcionamento ainda? Tem maquinário?

JMT: Não chegou, tem maquinário, tem um barracão, o barracão foi feito financiado e venceu já duas parcelas e não funcionou, por que ela não funcionou? Porque se nós formos botar leite lá nos vamos pegar menos do que num laticínio, hoje já tá difícil agora você vender a produção por menos do que você... Então é complicado isso, e teve épocas que começou a se montar era viável, só que hoje já não é mais. Por que hoje um litro de leite pra você por no mercado ele vai estar em torno de um real, se você pensar que pra por uma linha de leite que custa 25 centavos, já vai baixar pra 75 centavos, menos 17 centavos que é o benefício do leite...

Essa cooperativa ela vai pasteurizar e embalar?

JMT: E vai distribuir.

Saquinho?

JMT: Saquinho

A principio pra cobrir o mercado local, a região aqui?

JMT: Seria sim, mas poderia ir pra outros municípios. Mas hoje se a gente não tiver muito o pé no chão e não fizer muita conta do que está fazendo, às vezes você não tem lucro e sim prejuízo.

Por isso que anda empacado então?

JMT: Tá meio parada por causa disso.

A associação que você faz parte discutia muito a cooperativa?

JMT: A Aprojag não, a Aproveite sim. A Aproveite ela já vem há três anos se reunindo, e tentando buscar alternativas e melhorar a renda mas pelo que a gente viu, a gente foi incentivado a fazer isso daí, na época que fizeram o projeto era viável, só que hoje (...) começa a fazer conta e vê que não é viável...

E qual vai ser a saída desse negócio?

JMT: Eu não sei, eu não sei qual vai ser a saída. Hoje mesmo eu tive uma reunião com o pessoal da Bertin, e hoje o que a gente deve fazer, talvez continuar a comercialização pesada do leite dos grandes agricultores com eles e comprar leite de segunda de terceira deles pra fazer queijo... Que permite um preço menor, se você pegar um leite de

qualidade hoje não compensa fazer um queijo, não compensa o valor lá no final. Você tem um produto inferior, aí o que vai ter que fazer, levar leite bom e trazer leite de uma qualidade inferior pra industrializar.

Não dá pra vender in natura?

JMT: O leite in natura tem que ser leite de qualidade. O leite de rua dá até pra se fazer na cidade, só que o leite que tá no mercado tá numa competição muito acirrada, tem empresa de leite vendendo abaixo do custo de produção, agora quem vai sobreviver com isso?

Desde quando tem essas duas associações?

JMT: A primeira associação criada em Jaguapitã de produtores foi a Aproleite, só que quando se reúnem os produtores, botar pra se começar a fazer funcionar a coisa, aí que é o problema, a desunião entre as pessoas. Então, o que ele pensa? Pensa em ter uma margem de lucro melhor, e aí começam a entrar em atrito com os outros, mas associação é todo mundo junto, se eu ganhar todo mundo ganha, se perder todo mundo perde, isso daí é uma idéia mais da imigração dos outros países muito mais antigos que o nosso que já se evoluíram muito nisso daí. E o Brasil tá indo nisso aí. Em algumas cidades que você vê imigrantes, você vê que o cooperativismo prospera... (...).

JMT: Hoje um grande problema do associativismo e cooperativismo é que ninguém corre atrás de nada, deixam tudo na tua mão... Um cara sozinho, por exemplo hoje eu não tenho dinheiro pra nada... Nem a mensalidade de 5R\$ eles querem pagar.

As duas associações são sem mensalidade?

JMT: Na Aprojag tem mensalidade porque nós negociamos leite, a Aproleite é da parte industrial, e a Aprojag era pra comercializar o leite dentro das propriedades mesmo, sabe. A gente tem o grupo de produtores, que se reúne, chama os compradores, negocia e pronto.

Já acordado? Tá no contrato isso?

JMT: A gente tem um contrato “de boca” que eles não quiseram fazer um contrato... (...).

A Aprojag ela pega, além de leite, outros produtos?

JMT: A vantagem da Aprojag é que a gente tem os maquinários que foram cedidos pelo sistema de comodato da prefeitura que foi um dinheiro vindo a fundo perdido e repassou pra Aprojag, onde que ela aluga essas máquinas para trabalhar com os agricultores, e aí ela pega esse dinheiro que foi cedido pelos agricultores e faz um caixa pra manutenção de máquinas.

E ela trabalha com a locação das máquinas desse parque de máquinas que foi adquirido pelo fundo perdido?

JMT: É, do parque de máquinas que foi adquirido.

E cede a todo tipo de agricultores?

JMT: Todos os tipos de agricultores.

Da produção, associado?

JMT: Ela aluga pra quem não é associado só que com diferenciação de preço. Então se você chega lá e você quer alugar um trator e você não é associado você vai pagar lá por exemplo uma hora lá 10 reais a mais por hora. Então por que isso daí, por que as pessoas tem chance de ser associado se ele não quer, não é obrigado.

Como a maquina foi comprada com dinheiro público não dá pra proibir o acesso.

JMT: É não dá pra proibir, por que a Aprojag hoje recebe 10 reais de cada agricultor, como são 80 agricultores então são 800 reais por mês de receita pra manutenção (...). A gente tem escritório pra pagar, tem energia, tem telefone, tem 5 telefones pro pessoal da diretoria e pros tratoristas, pra se comunicar. A gente tem dois tratoristas, tudo registrado.

Mas ai tem a receita variável que é a principal receita da associação que é o aluguel das máquinas?

JMT: Sim, e tem ajuda da prefeitura também porque tem máquinas que já ficaram velhas que a manutenção delas é pesada, então não compensa.

A prefeitura também contribui com uma parte?

JMT: A prefeitura contribui com uma parte também pra sobrevivência. Mas hoje graças a Deus a Aprojag ela tá indo de vento em poupa, ela tá uma beleza.

Superavitária e se mantém?

JMT: Se mantém e hoje a Aprojag tem até receita pra começa a construir, que nem a gente já tem barracão de 250 m², e tem projeto de mais um barracão de 250m², então a gente tá trabalhando pra ela crescer, nós temos terreno de 4700m² onde a gente tá fazendo um campo de futebol suíço, fizemos cozinha, churrasqueira, escritório, banheiro.

Isso em quantos anos?

JMT: Isso aí de 4 anos pra cá.

JMT: Muita coisa. Então ela vem evoluindo bem.

São recentes as duas?

JMT: A Aproveite é mais velha. Só que o problema da aproveite é o que? Ela foi criada em cima do leite de rua que são pequeninos agricultores.

Leite de rua você fala aquele que é produzido pra entregar nas casas?

JMT: É, que entrega nas casas, então é um pessoal menor, então a parte financeira deles não é... Então aí tem muita desavença, por quê? Porque

você já “imaginou eles” na rua um tomando o ponto do outro, vendendo o leite mais barato q o outro...

Só pra terminar, definir a função de uma e outra: a Aprojag ela vende leite?

JMT: Ela vende o leite pra indústria direto, ela não tem parte de industrialização.

Ela negocia?

JMT: Ela faz a negociação.

E a Aproleite?

JMT: A Aproleite foi criada pra se construir a indústria, foi montada a indústria. Ela foi feita para ser uma associação pra agregar valores no leite.

Essa ta parada?

JMT: As duas a gente tá trabalhando, mas é complicado, a gente não sabe, às vezes de repente as coisas começam a melhorar. E o que tem que se fazer em cima disso daí, dinheiro público em cima disso aí. Se houver uma injeção de dinheiro, o que aconteceu em Rolândia, um prefeito pegou e deu crédito... Construiu o prédio e deu. Aqui ele não deu o terreno, não deu crédito, a gente teve que comprar o terreno, fazer o prédio e aí que tá os custos, os custos eram altos. Então, pra conseguir se fazer isso aí ela vai mais três anos pagando conta pra poder ficar um pouco mais leve, pra poder andar... Se for beneficiar leite pra tirar dinheiro do leite pra pagar a receita do crédito lá não tem como.

E como ta sendo pago o financiamento?

JMT: O financiamento venceu, e é pago de 6 em 6 meses, onde cada um dos associados dividem... São 22 associados, são 11 mil reais, divide por 22 associados aí vai lá e paga. Só que foi feita uma dívida grupal, o PRONAF grupal, o que acontece se um não paga, perde todo mundo.

Só pra efeito de gravação, o Senhor permite que esta gravação seja utilizada pra no meu trabalho?

JMT: Sim, pode ser...

ENTREVISTA 17: ANTÔNIO DA SILVA DE ALMEIDA

Primeiro, eu gostaria de saber o seu nome e se o Senhor autoriza a gravação.

Antônio: Tudo bem, não tem problema nenhum não, meu nome é Antônio Silva de Almeida. Eu autorizo esta gravação.

O Senhor é natural de onde?

ASA: Eu sou de B...[inaudível], no estado de São Paulo.

Há quanto tempo reside aqui em Jaguapitã?

ASA: Há quinze anos.

Veio para trabalhar aqui?

ASA: Vim para trabalhar aqui.

Desde que chegou está nesta propriedade?

ASA: Não, nesta propriedade estou há dez anos.

Qual sua principal atividade hoje?

ASA: Hoje eu faço tudo.

Desde que o senhor chegou aqui qual o principal foco da atividade da fazenda?

ASA: Gado, gado depois lavoura, plantação de pasto, depois soja, depois fomos reformando, mas agora paramos faz 3 anos.

Mas o foco é a plantação do pasto, fica um tempo ali o solo dá uma descansada e depois volta com o pasto?

ASA: É, volta com o pasto.

Qual a área da propriedade?

ASA: 535 alqueires.

O gado é leiteiro ou é para o corte?

ASA: Não, gado leiteiro só tem pro gasto... é cria, recria e engorda.

Quantas cabeças de gado?

ASA: Hoje “tamo” com poucas, “tamo” com 830 por aí.

E ela suporta até quanto (a fazenda)?

ASA: Ela suporta 2000 cabeças, tranqüilo.

Criação extensiva, não é confinamento?

ASA: Não.

O recurso gerado na fazenda, sabe dizer se ele fica na fazenda, ou se é reinvestido em um outro negócio?

ASA: Não, não, fica tudo aqui na fazenda.

Essa atividade (Pecuária, gado) é única? Não tem um outro sustento num outro ramo?

ASA: Não, não tem.

Quando o senhor chegou aqui a fazenda já existia?

ASA: Já existia.

O senhor sabe dizer como ela foi adquirida, se foi comprada do governo?

ASA: Não, não, ela foi adquirida pelo dono José Maria Fonseca, então ele foi comprando propriedades e começou comprando pequenos lotes e foi incorporando, 58 propriedades que estamos liderando aqui.

Eram antigamente 58 propriedades?

ASA: Exatamente, ele foi comprando. O vizinho que queria vender ele comprava.

Isso quando o senhor veio trabalhar com ele já tinha comprado?

ASA: Já tinha comprado.

Então ele comprou de outros, de posseiros talvez de... pequenos proprietários?

ASA: É! Pequenos proprietários, Felipe.

E antes de trabalhar com o gado, o senhor sabe se tinha lavoura aqui?

ASA: Desde que existia aqui nas propriedades, todas, antes dele comprar, 550 mil pés de café.

E como eram as condições, um tempo atrás, de ocupação? Infra-estrutura? Era boa, ruim ou...?

ASA: Tudo muito bom.

Já tinha estrada pra chegar aqui?

ASA: Estrada, água, tudo certinho.

Isso a quanto tempo?

ASA: Aqui há 30 anos.

A propriedade já usa mecanização/máquinas há bastante tempo?

Tem mecanização?

ASA: Tem.

Trabalha com?

ASA: Trator.

Na parte da soja... A soja é utilizada pra...?

ASA: Para vender.

E pra rotação?

ASA: E pra rotação.

E quanto é produzido?

ASA: Nós chegamos a produzir 137 sacas por alqueire, por que é uma terra arenosa. Embora a gente fez ela muito bem feita, com calcário aduba certinho, bem colhidinho chegamos a produzir 137 por alqueire, uma produção média.

Sabe dizer quantos empregados tem aqui além do senhor?

ASA: Mas olha, agora só tem eu e mais um rapaz.

Já teve mais?

ASA: Já teve bastante.

Quando precisa de mais, contrata temporário?

ASA: É contrata temporário. (...) O cara vem trabalhar aqui 15 dias a carteira é assinada, não trabalha um minuto sem assinar a carteira.

O senhor sabe se tiveram conflitos pela posse da terra aqui?

Durante a compra das terras?

ASA: Não nunca, que eu saiba, teve conflito aqui.

Durante o tempo que o senhor trabalha aqui também não?

ASA: Tudo em paz, graças a Deus.

A produção bovina, quanto recurso ela gera?

ASA: Rapaz aí fica difícil de eu falar, por que nós só vendemos 2 lotes.

Pelo menos quantos são vendidos por ano?

ASA: Em média 150, 200, 250 cabeças por ano.

O Senhor considera que a propriedade é lucrativa?

ASA: É lucrativa. Os gastos são mínimos, e quando tá tudo em paz, tudo corre bem. Então o que sai é lucro, tem vez que fica bom o pasto não vende por que não precisa.

O dono tem outras propriedades além dessa, aqui no município?

ASA: Não, Tem em Cornélio Procópio.

E ele trabalha na área comercial?

ASA: Tem uma loja de rolamentos, hoje é pouco rolamento, mas ele começou com rolamentos.

Ele não investe em mais nada?

ASA: Não.

O Senhor sabe se tem alguma política de incentivo por parte do governo?

ASA: Não *[no sentido de não ter]*.

Os recursos que investe aqui são próprios?

ASA: Sim, são próprios.

ENTREVISTA 18: ELPÍDIO BRASIL**Começar apresentando dizendo: o nome, de onde veio, se é daqui, quanto tempo mora aqui e a principal atividade econômica que faz aqui na região.**

Elpídio Brasil Rui: eu vim de *[inaudível]*, Paraná. Já “fazem” 38 anos viemos pra sempre explorar a agricultura e a pecuária, trabalhar nessas duas atividades. E até hoje nesses 38 anos venho sempre na mesma atividade, agricultura e pecuária, ramos que “a gente” está exercendo.

Desde o início nessa propriedade?

EBR: Desde o início.

Qual o seu nome e se permite a gravação?

EBR: Elpídio Brasil Rui, Sim.

Continuando, faça um histórico da propriedade. Se desde o início permanece a mesma coisa, como evoluiu?

EBR: Nós aqui nos anos de 1970-72, que nós chegamos, nós viemos aqui nessa região administrar uma fazenda, que era essa aqui, e era bem maior. E depois por longos tempos, a gente começou a fazer uma parceria com os donos da fazenda, nós alugávamos a fazenda, “botava” gado, pegava gado dele, nós rachávamos o lucro, o gado nosso. Nós

trabalhávamos numa parceria, depois de uns anos daí até uns 6, 7 anos atrás que essa parceria foi rompida. Ele resolveu vender a fazenda, e ela chegava a quase uns 300 alqueires no total, vendia um pouco e umas partes. E daí foi onde „nós já tinha“ aqui 40 alqueires de terra e já anexo aqui pertinho, e aí fizemos uma proposta pra ele e ficamos com mais uma parte da fazenda dele, que é essa sede aqui. Nós temos 80 alqueires.

O senhor sabe dizer se a antiga fazenda foi comprada de posseiros ou da empresa Cia de Terras?

EBR: Não, não, foi comprada de proprietários, com título e tudo.

A antiga?

EBR: Exatamente, tanto que quando eles compraram, os primeiros que vieram morar aqui fomos nós.

Desde o início sempre foi gado aqui? Nunca teve lavoura?

EBR: Sempre foi gado, mas até teve lavoura só que não era atividade principal.

Gado de corte ou de leite?

EBR: Aqui sempre foi as duas coisas.

E volume da produção?

EBR: (...) Nós iniciamos com 2.000 litros de leite por dia. Conforme a época.

Mas era em regime extensivo? Não era confinado, não é?

EBR: Nós trabalhamos num semi-confinado aqui.

Tanto a parte de leite quanto a parte de corte?

EBR: A Vacada de leite é num pasto, inverno e verão não paramos o corte aqui.

O recurso gerado pela produção ele é investido aqui mesmo na propriedade?

EBR: Sempre tudo aqui.

Não tem nenhum outro negócio fora?

EBR: Não, o que aqui se ganha se investe, faz uma benfeitoria.

A família toda trabalha ou só o Senhor?

EBR: Minha esposa, filhos.

Tem empregados?

EBR: Nós mantemos sempre 3 empregados.

Moram aqui na propriedade?

EBR: Sim.

Faz contrato temporário?

EBR: Não, o pessoal que trabalha são todos são registrados, a gente faz certinho pra não dar sopa pro azar.

As condições de infra-estrutura da região um pouco antes do Senhor comprar a fazenda, como eram?

EBR: Quando nós entramos aqui eram umas propriedades bem degradadas, sem benfeitoria nenhuma.

O acesso era complicado também? Estrada?

EBR: As estradas eram piores, bem piores do que são hoje, melhoraram bastante. O que era muito ruim aqui é que não existia benfeitoria nenhuma, não tinha pasto formado, não tinha cerca, não tinha nada, fomos nós que fizemos tudo.

A produção de vocês se vende aqui no município ou se vende pra fora?

EBR: Isso aqui a gente vende através de cooperativa, pra cooperativa que nós somos integrados. O leite fornecemos tudo para a cooperativa, que é a Corol, tanto a produção de grãos quanto a de leite. A Corol ela tem uma cota na Confepar.

Além da produção de gado de leite tem produção de grãos?

EBR: Tem o milho, até o ano passado nós plantamos uma área boa de soja, do ano passado pra cá a gente tá plantando só milho, também pra fazer silagem pro gado de leite como o de corte e pra armazenar um pouco também.

Qual o tamanho da área plantada?

EBR: Hoje o milho nós plantamos 10 alqueires.

Sabe dizer se teve algum conflito aqui na região?

EBR: Ah, antes aqui era uma área de posseiros, muita grilagem.

Na época que o Senhor chegou ainda tinha esse problema?

EBR: Não, não tinha mais. Só *[sei]* de ouvir da gente mais antiga daqui.

Quando o senhor chegou aqui as propriedades eram grandes?

EBR: Não, aqui era muita propriedade pequena, tinham grandes, mas o que predominava eram as pequenas.

Na faixa de quantos alqueires?

EBR: Olha, aqui tinha muita propriedade de 3, 4, 5, 6, 8 alqueires...

E hoje aumentou, ficou mais pra média?

EBR: Na verdade que tudo isso tem uma justificação, os posseiros não tinham volume de produção pra sustentar a família. O que o camarada fazia, vendia o sítio, ia embora pra cidade comprava uma casinha na cidade, empregava os filhos e iam viver de um outro tipo de renda... Na atividade rural o pequeno e até o médio, dependendo do que faz, não consegue se manter.

Quanto aos equipamentos, o que existe na fazenda, máquinas?

EBR: Temos trator, a plantadeira, toda a parte de máquinas a gente tem, nós só não temos a colheitadeira, sempre terceirizamos. Quando é um tipo incomum é sempre terceirizada, aí aluga para trabalhar pra gente.

Desde quanto a fazenda já tem maquinário? Desde o começo?

EBR: Então, nós aqui sempre tivemos, da atividade que nós estávamos exercendo, sempre tinha máquina pra suprir a necessidade.

Tem alguma política da prefeitura, do governo municipal ou do federal que influencie aqui na propriedade?

EBR: Pra nós não tem. Tem umas associações, eu faço parte de uma, mas não... *[inaudível]*.

Faz parte da associação de leite?

EBR: Não de leite não, eu entrego leite através da Corol. Mas a associação deixa desejar, grande parte dos “laticínio” não quer pegar, por que eles tem que andar muito pra pegar, por que é muito picado e esse é um dos motivos por que eu também não faço parte dela.

ENTREVISTA 19: NELSON VICENTE RODRIGUEZ

Nelson Vicente Rodriguez: Eu autorizo a gravação, meu nome é Nelson Vicente Rodriguez, sou nascido em Jaguapitã, na data do dia 27 de abril de 1936, Residimos em Jaguapitã desde a data do meu nascimento.

Qual a sua principal atividade hoje?

NVR: A atividade hoje é agricultura mesmo, agricultura um pouco de bovinocultura.

Você podia fazer um histórico da propriedade da sua família (desde que chegou aqui) até hoje?

NVR: Sim, é meu pai entrou no Paraná mais ou menos na época de 1932, e ai em 32 a 33 aqui tudo era mato, eles vieram abrindo um picadão da cidade de Alvorada do Sul e até ali pra baixo no Ribeirão Grande, que fica perto de Cambe.

A compra da propriedade foi feita por quem?

NVR: As terras eram devolutas, na época era do governo e eles vieram e “possearam” as terras pra depois fazer um requerimento ao Estado, para que o governo passasse a terra para eles.

Qual é o tamanho da propriedade?

NVR: 40, 42 alqueires.

O senhor sabe dizer se vieram mais pessoas junto com “eles”?

NVR: Na época que meu pai veio, vieram três. Meu pai, que se chamava Isaias Ferreira que infelizmente já é falecido. E tinha o tio dele que chamava Jonas que acompanhou e também o Arlindo Gomes da Silva. Foram os que vieram aqui na região. E “possearam” as terras aqui.

A infra-estrutura era zero? Não existia...

NVR: Não existia nada, era tudo mato

... Nem estrada nem...?

NVR: Não, não existia nada. Existia o picadão que eles fizeram, que veio de Bela Vista do Paraíso, que era *[pertencente a]* Sertanópolis. *[Depois]* vieram até aqui. Por que do lado de Guaraci ainda tinha algumas estradas, mas daqui pra Rolândia não tinha nada, nem estrada no mato não tinha.

O Senhor sabe dizer se a Cia melhoramentos teve alguma atuação por aqui?

NVR: A CIA melhoramento do Norte do Paraná atingiu de São Martinho pra lá né... pegou aquela faixa ali e não atingiu Jaguapitã. Aqui era terra devoluta mesmo.

Qual era o tamanho da propriedade e traçar um perfil do que foi produzido ao longo do tempo.

NVR: Quando eles chegaram aqui era tudo mato, eles foram abrindo aos poucos e foram juntando aos poucos, 2, 3, 5 alqueires assim até juntar os 40, 42 alqueires.

E plantou café logo no início?

NVR: Não, café foi plantado mais ou menos no ano de 62 a 65.

Qual foi mais ou menos o ciclo ao longo do tempo de produção, começou com o quê?

NVR: Quando começou mesmo o plantio começou com milho, começou plantando feijão e essa era a lavoura da época, e o arroz também que era pro sustento da família. Foi abrindo assim aos poucos.

E o volume de produção na época era baixo?

NVR: Era baixo por que não tinha tecnologia, *[a produção]* era muito amadora, de mão mesmo.

O Senhor desde novo trabalhava na propriedade?

NVR: Quando eu comecei a trabalhar eu deveria ter uns 8 anos, então a gente nasceu aqui *[nisto]*.

Qual era mais ou menos comparado a hoje o volume da...

Nelson: Produtividade?

Por ano.

NVR: Muita, a diferença é muito grande, hoje se produz muito mais. Porque quando foi que nós fomos plantar soja aqui na região já tinha tudo se formado em pasto, e foi transformado em terra para o plantio de soja.

E a partir de quando que começou a modernizar a propriedade?

NVR: Mais ou menos de 1970 para cá, no ano de 1970 que começou a modernizar...

Foi quando começou o plantio de soja e...

NVR: Foi aí que começou o plantio de soja. No entanto não tinha nem colheitadeira na época. Era um tipo de... Puxado com um trator, uns

“carroção” de motor que tinha “batedeiras”, não era colheitadeira do jeito que é hoje.

E a mão de obra nas fazendas, ela era assalariada ou era através de parceiros, arrendatários?

NVR: Os trabalhadores que trabalhavam com meu pai nessa época, eram “tudo” como nós falamos hoje, era tudo bóia-fria, e não eram registrados, eram diaristas, eles trabalhavam uma semana aqui, uma semana em outro lugar e era assim.

E a maior parte da mão de obra era da própria família?

NVR: Era a família mesmo que tinha que trabalhar

Tinha algum tipo de cultura que variasse ou em determinada época ou era somente um tipo de cultura?

NVR: Quando passou a plantar soja, tinha o plantio de soja, depois tinha o de trigo, tinha o plantio de sorgo, então tudo isso plantamos na época. O sorgo principalmente era pra tratar o gado de leite.

Fazendo uma comparação do período antes da modernização e um pouco depois, como era a produção?

NVR: (...) Antes da modernização era muito pequena. Falava-se na época: um alqueire pra dar 100 sacos (60kg) de milho era uma produção muito grande. Era de 80 e quando atingia a 100... estourou tudo.

E hoje chega a quanto?

NVR: Passa de 300.

Os recursos gerados com a fazenda eram reinvestidos ou aplicados em outros negócios?

NVR: Era investido ali mesmo, quando sobrava comprava bezerro e arrendava pasto e colocava todos esses bezerros. Crescia e vendia também, e assim era um comércio que era rotativo...

Não tinham negócios fora da propriedade?

NVR: Não, todo o recurso era aplicado ali mesmo.

Durante esse período teve algum conflito pela posse das terras?

NVR: Ah, houve, houve um conflito porque eram terras devolutas e depois começaram a aparecer outros proprietários das terras, só que não tinha documentação também. Eles queriam tirar *[os posseiros]* com jagunços.

Então teve muito enfrentamento?

NVR: Iiiihhh, se a gente contar a história de Jaguapitã, é uma história muito triste, principalmente naquela época que juntou Guaraci, que era base de extensão daqui de Jaguapitã. Vinha gente de Guaraci também porque tinha muito posseiro e tinha muito policial aqui e eles se “entrincheiravam”... Então a polícia tava aqui dentro e eles se

entrincheiravam fora de Jaguapitã era uma coisa muito terrível... morreu muita gente.

Isso na década de que de 40?

NVR: Foi na década mais ou menos de 50 por aí, foi de 40 pra 50, um tempo duro que foi, mesmo.

Depois começou o processo de legalização das terras?

NVR: Depois começou a aparecer os engenheiros e começaram a fazer levantamentos e aí acabou o problema.

Foi titulado todo mundo?

NVR: Todo mundo recebeu os títulos das propriedades.

O Sr. sabe se muitos posseiros desses foram embora?

NVR: Olha daquela turma primeira ficou muito pouca gente eu acredito que aqui em Jaguapitã “ficou” 10 famílias de posseiros, os pioneiros. E hoje faleceram todo eles.

E quanto ao papel das Madeireiras nesse processo, o Sr. sabe se elas geraram recursos para o município ou se eram de fora?

NVR: Elas aqui em Jaguapitã, deveriam ter 3 serrarias que geravam emprego para as pessoas daqui, então ajudou muito Jaguapitã as madeireiras também. Fora as madeiras que eles cortavam e levavam para fora também, acredito que eles levavam para Rolândia e Cambé, Jaguapitã não viu a cor do dinheiro.

Tinha muita madeira aqui?

NVR: Ah, tinha uma variedade de Peroba e Cedro Rosa

Madeira boa?

NVR: Tudo de primeira

Na propriedade do senhor, o que está sendo produzido agora?

NVR: A propriedade nossa hoje ela produz soja, milho, trigo é uma terra mecanizada hoje.

Quantos funcionários têm hoje lá?

NVR: Os funcionários já não tem mais porque está tudo mecanizado, a gente arrendou essas terras, hoje a própria pessoa que arrendou tá tocando com a família, filho, irmão.

Da mão de obra ele que se encarrega?

NVR: Eles que se encarregam.

Sabe qual é o volume de produção hoje?

NVR: O volume de produção hoje, principalmente a soja, tá em torno de 140 sacas e chega atingir, a gente houve por aí 160, 170 sacos por alqueire.

O arrendamento é feito em pagamento em dinheiro ou em parte de produção?

NVR: Em parte da produção, na porcentagem de 35% ao ano de soja, não tem nada de trigo, nem se ele fizer uma safrinha, nem nada no milho também.

Só na soja?

NVR: Só na soja

35% da soja produzida

NVR: Produzida

Sobre a sua atividade hoje?

NVR: Hoje eu ocupo *[a presidência d]o* Sindicato, já faz 20 anos que a gente está no Sindicato. E a gente já é aposentado, trabalha assim mais tomando conta daqui, *[mas]* olhando a propriedade que sempre tem que estar em cima.

Dá para fazer um histórico da produção, traçar uma linha no tempo assim como era o que produziu e foi passando os ciclos que passaram na época?

NVR: Principalmente quanto que produziu por alqueire da época que nós começamos?

Não, mais o que produzia?

NVR: O tipo de produção era o mesmo soja, milho, feijão que dá tanto hoje, milho.

E teve plantação de algodão?

NVR: Teve de algodão também, teve o café.

Tudo nas mesmas fases que na região?

NVR: É, da região, depois como o café veio a geada, foi enfraquecendo e foi tendo que arrancar.

Isso lá na década de 70?

NVR: É por aí, de 60 a 65 que foi eliminado o café.

ENTREVISTA 20: CÉLIO NÓBREGA

Iniciar fazendo uma apresentação: qual o seu nome e quanto tempo está aqui em Jaguapitã?

Célio Nóbrega: Meu nome é Célio, Célio Nóbrega.

Há quanto tempo o senhor chegou à cidade, trabalha nela e na propriedade?

CN: (...) É o que eu digo pra você, em 1947 eu já estive ali na Fazenda Maragogipe, que começou a abrir em 1942. Aí voltei pra Santos e em 1951 vieram a me demitir por que fechou a firma em Santos, e então voltamos para a Maragogipe.

O Sr. permite a gravação e a posterior utilização da entrevista para o trabalho?

CN: Sim.

CN: O “Seu” Ulisses era o proprietário da Maragogipe, e da nova Maragogipe em 1965.

O Sr. sabe dizer na época em que o Sr. começou a trabalhar na Maragogipe e depois aqui como era a estrutura fundiária, a divisão dos terrenos das propriedades, qual era o tamanho que elas tinham?

CN: Bom, a Maragogipe era grande, hoje aqui são 3192 hectares.

Tinha quantos hectares a antiga Maragogipe?

CN: eram uns 5000 hectares.

Na época o município tinha muitas grandes propriedades como tem hoje ou era menores propriedades?

CN: Que eu saiba não tinha, a maioria eram propriedades pequenas, grandes assim era só essa daqui.

Foi comprada diretamente da Companhia Melhoramentos, ou já tinha outro proprietário, a Maragogipe?

CN: Foi comprada, o que eu posso dizer, da Nova Floresta.

O senhor sabe dizer sobre a atuação da Cia de Melhoramentos aqui, se ela foi bastante atuante, se a venda dos terrenos foi feita praticamente por ela?

CN: Foi comprada diretamente deles, agora a outra parte eu não sei.

E a companhia fornecia algum tipo de infra-estrutura, ou ela só vendia o terreno?

CN: Não, que eu sei, o proprietário que fazia tudo.

E a estrutura de transporte, a estrada já existia?

CN: Bom, quando começou a Maragogipe, da fazenda até São Martinho era trilha no meio do mato.

Isso na década de 40?

CN: 40 a 42

Naquela época tinham muitas madeireiras, aqui ou pela região próxima a Jaguapitã?

CN: Que eu sei em Jaguapitã tinha uma serraria, e tinha só ela em Jaguapitã. E na fazenda Maragogipe tinha uma serraria.

E essas madeireiras vendiam pra fora ou ficava aqui mesmo, na construção da cidade?

CN: Eu acho que era tudo utilizado aí, pelo menos a aqui na fazenda os donos utilizavam na fazenda.

Os donos dessas madeireiras eram daqui, tinham propriedades aqui, moravam aqui?

CN: Eu conhecia o *[inaudível]*, morava aqui em Jaguapitã.

Mas ele era só proprietário da madeireira ou tinha alguma outra propriedade?

CN: Era só da madeireira, que eu sei. A fazenda tinha serraria e utilizava para ela mesma.

O objetivo da Maragogipe foi desde o início o café?

CN: Propriamente o café, tinha um milhão de pés de café.

Quantas famílias empregava, no início?

CN: Ah, umas 80, numa época tínhamos os formadores, eles pegavam uma área do café e formavam o café e ficavam por uns 4 anos e depois devolviam.

O sistema de “meia”?

CN: Não, eles ganhavam a produção até um certo ponto estipulado em contrato.

Essa fazenda hoje também começou com o café, a nova Maragogipe?

CN: Era o café, digamos só que não tinha a quantidade que tem hoje.

O café era alternado com outra cultura ou era só café?

Célio Nóbrega: Pelo que eu sei era só café.

Quanto era produzido, qual era a produção por ano, em média?

CN: Você sabe, o café num ano dá muito num [outro] ano dá pouco, então digamos, ano passado deu 5300 sacos, esse ano deu 2500.

Em medida de peso?

CN: Eu falo em sacos de 60kg.

E em moeda em dinheiro?

CN: Está vendendo mais ou menos 230 reais o saco. Agora não dá pra pagar os custos não.

Sabe dizer qual foi a época de transição do café para outro tipo de cultura? Aqui na fazenda o forte ainda é o café?

CN: O forte é o café, mas tem a cana, cana plantamos uma área de 600 alqueires, planta-se também soja, milho, mas numa escala menor. O principal ainda é o café e, aliás, é o café que mantém a gente na fazenda.

Quantos empregados tinham na fazenda?

CN: hoje tem 70.

Já teve mais?

CN: Já teve mais, mas hoje você sabe, ninguém procura serviços na fazenda, aqui são os empregados velhos que continuam. Não tem, ninguém quer, os filhos dos trabalhadores tem vergonha de ir pra lavoura, com 16, 17 anos vão pra cidade procurar serviço. Provavelmente futuramente vai ter que ser tudo mecanizado, por que ninguém quer.

Como são as condições da fazenda agora em relação a aparelhos e insumos agrícolas e a partir de quando foram implantados?

CN: Nós ainda temos maquinários, tem tratores, tem colheitadeira, tem quer dizer isso pra uso, a carregadeira.

A parte do café não é mecanizada?

CN: Não, a colheita é manual.

Mas já existem algumas fazendas que implantaram colheitadeira de café?

CN: Já, já, mas aí tem que plantar o café de uma altura só, por que ela “vai” por cima. E aqui nós plantamos num sistema antigo.

O Sr. sabe mais ou menos quando os aparelhos foram comprados e quando começou a mecanização?

Célio Nóbrega: Aqui quando comprou a fazenda o “seu” Ulisses já é claro que comprou as máquinas que eram necessárias, e então ficou essa fazenda e a velha Maragogipe ficou mais ou menos em condomínio, antes era separado, mas quando ele morreu em 1971 então ficou em condomínio, que em 1984 separou e aqui ficou pro José Roberto e a outra fazenda ficou com a Diva que era outra filha do casal, então já tinha tudo acertado e dividido.

O uso de máquina era muito antigo?

CN: Ah, já desde o início já usava máquinas.

Na Maragogipe e aqui quais eram as relações trabalhistas, tiveram agregados...?

CN: A fazenda Maragogipe tinha a administração dela separada daqui, então a Maragogipe tinha contabilidade e tudo, depois aqui também tinha separado, mas a contabilidade era feita lá, mas era feita separada.

Mas os trabalhadores tinham carteira assinada ou eram meeiros?

CN: Não, eram com carteira assinada, trabalho assalariado.

Nunca teve meeiro?

CN: Não sei antes, mas quando seu Ulisses comprou em 1965 ela ficou separada com a vida própria delas.

E todos trabalhadores são registrados?

CN: Todos são registrados, recolhem INSS, fundo de garantia...

Não teve nenhum conflito por terras nessa época na área da fazenda?

CN: Não, nas áreas da fazenda não.

Os empregados, o Sr. disse agora há pouco, são empregados antigos?

CN: Tem empregado de 30 anos, quando ele comprou em 65, tem 35, são 44 empregados de 65.

Tem gente que entrou e se aposentou aqui?

CN: É tem, já aposentou e continua trabalhando.

Hoje o senhor falou que o principal foco da produção é o café, e quanto que seria em proporção os outros cultivos?

CN: em área?

Em área e importância econômica?

CN: O café... hoje quase não dá mais, hoje a cana dá mais.

A cana-de-açúcar é produção própria ou é arrendada pra terceiros?

CN: Não é arrendada, é parceria com a Corol.

É produção integrada?

CN: Sim.

A Corol dá os insumos e garante a compra da produção?

CN: Seria mais ou menos assim. Se falar em arrendamento você tá sujeito a um imposto de renda de 27,5%, e na parceria não tem.

E optaram por parceria?

CN: Sim, por parceria.

E na proporção a cana-de-açúcar gera mais recurso que o café?

CN: É 600 alqueires... multiplicado por 2,42 dá 1452 hectares

Mais ou menos a metade da área da fazenda?

CN: a área da fazenda são 3192 hectares.

A parte com café quantos hectares é, mais ou menos?

CN: Pastagens 439, produtos vegetais, é café, soja essas coisas dá 1927 hectares, o café dá mais ou menos 240 alqueires, 600 hectares mais ou menos.

O senhor mora aqui mesmo, seu Célio?

CN: Moro.

Esse café é novo, plantado há pouco tempo ou é mais antigo?

CN: Tem café novo, tem café ainda da fundação em 1965 que vai ser arrancado agora e plantado novo. E tá produzindo ainda.

O Sr. sabe me dizer se os recursos gerados pela fazenda ficam no município, ou se vão para outros investimentos, outros negócios...

CN: Aí é o seguinte, se você ver a folha de pagamento é 100 mil reais, paga aqui pros funcionários, isso fica aqui.

Isso fica em melhoramentos aqui? É reinvestido na fazenda?

CN: É também, tem despesa pra plantar o café...

Sabe se fora essas despesas que são mais ou menos fixas...

Funcionários e melhoramentos, se tem algum...

CN: É tem as despesas fixas que seria os funcionários o impostos que tem que pagar, o ITR. Isso fica aqui.

Sabe dizer se o dono da fazenda tem outros negócios na cidade ou fora da cidade?

CN: Olha na realidade a fazenda não é deficitária não, o que é que ela produz fica aqui, mas acontece quando tá pra vender digamos vai pra lá,

mas depois ele tem que reinvestir pra fazer os pagamentos..., Então na realidade o que ela produz vai ficar aqui, pode ir prá lá, mas depois volta.

O dono mora em São Paulo?

CN: Sim, mora em São Paulo.

Esse lucro alguma coisa fica com o dono? Esse a mais ele investe em outros negócios?

CN: O seu José Roberto, que é o proprietário, ele mora em São Paulo, ele mantém os negócios dele lá, ele tem galpões.

Ele não trabalha exclusivamente com agricultura?

CN: Não, não, ele mexe com imobiliária, ele tem esses galpões que ele aluga pra terceiros.

Ele é um dos herdeiros da antiga Maragogipe (velha)?

CN: É seria né, a Maragogipe era do pai dele Seu Luis, que morreu em 1971, ele tinha dois filhos, então ficou aqui pro José Roberto e lá pra Zilda, que tinha sete filhos que acabaram vendendo a fazenda.

O Sr. considera que a fazenda não é deficitária apesar do café ser uma cultura problemática?

CN: Hoje o preço do café não tá compensando a despesa do tratamento.

Mesmo assim ele mantém o café?

CN: Ele mantém o café porque o que segura o pessoal no campo é o café, porque soja você planta com meia dúzia de homens.

ENTREVISTA 21: MANOEL PINHEIRO

Seu nome e se autoriza esta gravação para o uso no meu trabalho?

Manoel Pinheiro. Autorizo.

O que o Senhor Fazia antes de se dedicar a este tipo de atividade (avicultura)?

MP: Mexia com leite.

Tinha alguma propriedade?

MP: Tinha.

Quantos hectares?

MP: Quando eu tocava era oito alqueires aí o meu pai vendeu e repartiu a herança. Fiquei com um alqueire e pouquinho.

E agora trabalha com o que?

[Esclarecimento: o entrevistado não respondeu a esta pergunta. Ele trabalha como parceiro (percentista) numa granja pertencente a outro produtor rural].

E quantos alqueires têm nesta propriedade?

MP: 14 alqueires.

O seu patrão sabe por que ele decidiu investir na avicultura?

MP: Ah, rapaz é pelo retorno financeiro. E o esterco (do aviário) ele usa para jogar no pasto.

Então ele tem outros negócios além deste?

MP: Ele mexe com boi.

Quanto é destinado para esta produção?

MP: 14 alqueires, tudo para os bois.

E a granja?

MP: é 140m por 14m.

E como funciona o sua parceria?

MP: A percentagem você fala? É 25%.

Ele é associado a que empresa?

MP: Granjeiro. Rolândia.

O Sr. sabe quanto eles pagam a cabeça do frango?

MP: É uns 23 centavos, mas quem resolve isso aí é o “parceiro”

Varia?

MP: Conforme a saída do frango se for o frango bom ganha mais. Por remessa dá para tirar 8.000 a 9.000 reais.

E 25% disso vai para o SENHOR?

MP: é.

O Sr Sabe se a empresa fornece tudo?

MP: Tudo, fornece tudo.

Se um produtor novo quiser se integrar eles tem algum tipo de ajuda para eles?

MP: Tem, tem. Eles dão apoio.

Como funciona esse sistema em dias?

MP: 48 a 50 dias. Para receber no dia 15.

Tem alguma meta? Algum tipo de premiação?

MP: Eu “tô” lá há seis meses, até agora não. Antes era outro empregado.

O Senhor desenvolve uma atividade paralela a esta?

MP: Um outro serviço? Sim, lá na fazenda mesmo.

Qual a relação com a indústria?

MP: É boa mesmo. A técnica é muito boa.

ENTREVISTA 22: OSVALDO MARQUES

Meu nome é Osvaldo Marques de Oliveira eu autorizo o uso da minha fala ao trabalho do Felipe Heidrich Vicentim.

Há quantos anos já está no ramo (...) e qual era a sua outra atividade?

OMO – 13 anos. (...) Era leite e suinocultura.

E o Sr, em paralelo à avicultura realiza outra atividade?

OMO – Somente agricultura e o *[produção de]* leite mesmo.

Por que o Sr decidiu entrar na avicultura?

OMO – Por necessidade mesmo, tinha saído de outra atividade, que era “bóia-fria”, pra passar pra trabalhar na minha propriedade.

O Sr viu na avicultura uma oportunidade?

OMO – Surgiu uma oportunidade tanto do PRONAF quanto da Jaguafrangos, incentivo do Banco do Brasil.

O Sr trabalha com mão de obra familiar ou há algum funcionário?

OMO - Tenho um Parceiro.

Como funciona esse sistema?

OMO - 25% *[de comissão]* no aviário convencional e 15% o automático.

E como funciona isso, não entendo bem?

OMO – 25% do resultado bruto arrecadado da Jaguafrangos eu passo ao parceiro.

O Sr. é associado da Jaguafrangos? Teve algum incentivo deles quando começou? Ajudaram a construir o aviário?

OMO – Teve incentivo assim: na contratação que eles garantiram “pegar” o meu Frango por seis anos.

O Sr. conseguiu do PRONAF o financiamento para construir e eles garantiram a compra?

OMO - isto.

O Sr sabe se a Jaguafrangos fornece incentivos para novos avicultores?

OMO – Olha, eu creio que sim.

E como funciona esse associativismo da Jaguafrangos? Como que essa relação com o associado ocorre, mensalmente?

OMO – Cada 60 dias uma remessa de frango. Eles entregam os frangos, a ração, o medicamento e assistência técnica. (...) Cresce de 45 a 46 dias, aí vai pro abate, e fica de 12 a 15 dias o aviário vazio, para “fazer a sanitária” aqui.

Há algum tipo de premiação para os melhores avicultores?

OMO – Olha no começo, sim hoje não “tá” tendo mais não.

A sua relação com a Jaguafrangos, como é que ela é?

OMO – É boa.

Eles são prestativos se o Sr. precisa de assistência técnica?

OMO – Eles vem na hora que preciso.

Qual a capacidade máxima de aves aqui na propriedade?

OMO – Em torno de 60.000 aves.